المركز الثقافي الأسيوي

معجم 2

المصطلحات الاقتصادية



الدكتور
أحمد عبد الوهاب الشرقاوي



معجم
المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

معجم
المصطلحات الإقتصادية

الجزء الثاني
المركز الثقافي الآسيوي

الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي





2015

رقم التصنيف	: 330.03
المؤلف ومن هو في حكمه	: أحمد عبد الوهاب الشرقاوي
عنوان الكتاب	: معجم المصطلحات الإقتصادية الجزء الثاني
بيانات الناشر	: أمواج للنشر والتوزيع، عمان – الأردن
عدد صفحات الكتاب	: 258
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية	: (2015/2/848)
الرقم المعياري الدولي (ISBN)	: 978-9957-596-51-4
الواصفات	: /الإقتصاد//المصطلحات//القواميس

- يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.
- تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

أمـــــواج للطبــــاعة والنشر والتوزيـــــع
المملكـــة الأردنيـــة الهاشميـــة - عمـــان
تلفاكس: 0096264888361/0096264889651

amwajpub@yahoo.com
www.amwaj-pub.com



المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل ، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها.

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا (تبسيط العلوم) وجعلنا هدفنا (العلم للجميع) وجعلنا منهجنا (متعة التعليم والتعلم).

فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر.

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية .

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس فقط من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.



الإصلاح الزراعي

الإصلاح الزراعي agrarian reform هو مجموعة الإجراءات التشريعية والتنفيذية التي تقوم بها السلطات العامة لإحداث تغييرات إيجابية في الحقوق المتعلقة بالأرض الزراعية من حيث ملكيتها وحيازتها والتصرف بها، لينجم عن هذه التغييرات إلغاء احتكار الأرض الزراعية أو تقليصه وضمان توزيع أكثر عدالة في الثروة والدخول. ويتم ذلك عن طريق وضع حد أعلى للملكية الزراعية الخاصة لا يجوز تخطيه، والاستيلاء على ما يتجاوز هذا الحد من أراض وتوزيعها على فقراء الفلاحين المستحقين وفقاً لشروط وأولويات تختلف باختلاف الأوضاع السياسية والاقتصادية والسكانية والاجتماعية لكل بلد.

والإصلاح الزراعي بهذا المعنى المحدد الأكثر شيوعاً يركز على إصلاح نمط توزيع الأرض land distribution reform، أي على تحقيق العدالة وفتح الطريق أمام تحرير الفلاحين اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً من استغلال إقطاعي أو شبه إقطاعي.

وقد يتسع مفهوم الإصلاح الزراعي لا ليركز على تحقيق العدالة فقط وإنما على تحقيق النمو أيضاً. فيشمل في هذه الحالة، إضافة إلى ما سبق، بعض الإجراءات الكفيلة بتنظيم العلاقات الزراعية بين ملاك الأراضي الزراعية ومستأجريها، وتدريب الفلاحين وإرشادهم وتنظيمهم في تعاونيات، وتطوير طرق زراعتهم ووسائلها، وتوفير القروض لهم ومساعدتهم في تسويق المنتجات الزراعية وإقامة وحدات إنتاجية زراعية على أسس جماعية متقدمة، وغير ذلك.

والإصلاح الزراعي قد يكون مرحلة نهائية في حد ذاته، كما هو الحال في الدول غير الاشتراكية، وقد يكون مجرد مرحلة انتقالية تفضي إلى مرحلة أخرى أكثر جذرية

تلغى فيها الملكية الخاصة للأرض، كما هو الحال في معظم الدول الاشتراكية (الشيوعية).

المنظور التاريخي:

الأرض بمفهومها الطبيعي محدودة المساحة، وهي تؤلف أحد عوامل الإنتاج الأساسية فضلاً عن أنها أداة غنىً وتخزين ثروة، وأنها كانت مصدر جاه اجتماعي ونفوذ سياسي. وتتناسب قيمة الأرض مع ندرتها وتزداد هذه القيمة كلما ازداد ضغط السكان عليها، أي كلما انخفض نصيب الفرد من الأرض الزراعية في المجتمع، وهو ما يؤلف الاتجاه التاريخي العام.

لذلك، كان الحصول على الأرض الزراعية وما يزال مصدراً للتنافس والمنازعات والصراعات بين الأفراد والعشائر والقبائل وبين الفئات المختلفة داخل المجتمع الواحد. وغالباً ما تنتهي هذه الصراعات إلى غالب ومغلوب مع ما يترتب على ذلك من تمركز للأراضي في أيدي فئة وحرمان فئات أخرى منها.

والإصلاح الزراعي بصوره التاريخية المختلفة يهدف عموماً إلى إعادة نوع من التوازن إلى هيكلية التوزيع وإلى إيجاد الشروط التي تساعد على أن يكون للأرض وظيفتها المزدوجة الإنتاجية الاجتماعية في آن واحد.

والإصلاحات الزراعية في التاريخ قديمة ومتنوعة من حيث أغراضها ومراميها. ولا يتسع المجال هنا لأكثر من الإشارة إلى بعض النماذج المهمة منها. ولعل الإصلاح الزراعي الذي قام به سولون Solon ثم بيزيستراتوس Peisistratus في القرن السادس قبل الميلاد في أثينة القديمة يعد من أقدم الإصلاحات المعروفة. وتضمن القانون الذي أصدره سولون إلغاء ديون الفلاحين وفك أراضيهم المرهونة وتحريرهم من «عمل المسادسة» لدى المقرضين، أي تقديم العمل لقاء سدس الإنتاج للفلاح وخمسة أسداسه للمقرض. ولدى تسلّم بيزيستراتوس السلطة عقب ثورة 561ق.م، استمر بالإصلاح

ودعمه ووزع أراضي خصومه على صغار الحائزين ووفر لهم القروض ومنع الهجرة من الريف إلى المدينة. لقد ساعد إصلاح بيزيستراتوس على استقرار الأوضاع السياسية وضمن بقاءه في السلطة مدى الحياة، إلا أن النتائج الاقتصادية بقيت غير واضحة.

في رومه القديمة وفي المرحلة 133- 121ق.م، أصدر تيبريوس (طيبريوس) Tiberius قانوناً للإصلاح الزراعي تضمن وضع سقف للحيازة لا يجوز تجاوزه. وكان هدف القانون من ذلك استرداد الأراضي العامة التي اغتصبها كبار الملاك وأهملوا استغلالها بغية إعادة توزيعها على صغار المزارعين والمحرومين. إلا أن تيبريوس قتل وانتخب أخوه غايوس Gaius بعد نحو عقد من الزمن، ونفذ إصلاحاً أكثر جذرية إلا أنه قتل أيضاً وعادت الفوضى وعادت من جديد ظاهرة تمركز الأرض واحتكارها.

ومشكلة ملكية الأرض وحيازتها وأسلوب استغلالها كانت تحتل أهمية كبيرة في عهد الفتوحات العربية الإسلامية. فعندما فتح المسلمون العراق والشام ومصر اختلف الصحابة في الأراضي الزراعية في تلك البلاد: أيقسمونها على الفاتحين أو يتركونها بأيدي أصحابها؟ واستقر الرأي على إبقاء الأرض تحت تصرف أصحابها الذين يزرعونها على أن تكون رقبتها للدولة، أي عُدَّت الأرض ملكاً للدولة وعد زارعوها حائزين لها على أن يدفعوا للدولة لقاء ذلك بدل إيجار أو ضريبة العشر أو الخراج. إلا أن المسلمين نهجوا في الأندلس نهجاً مختلفاً، وقسموا أراضي الإقطاعات الكبيرة على فلاحيها المحرومين. وبهذا الصدد يذكر المستشرق دوزي: «لقد أنقذ الإسلام الطبقات الدنيا من المسيحيين العبيد وأقنان الأرض من العبودية والظلم وحررهم من سلطة الإقطاعيين الأقوياء.. ووزعت الأراضي المصادرة بين عدد كبير من أفراد هذه الطبقات المستغلة المظلومة».

في العصور الحديثة نسبياً طبق الإصلاح الزراعي الفرنسي بعد نجاح الثورة مباشرة (1789) فأعتقت الأقنان وألغيت الإقطاعات وجعلت المزرعة الأُسريّة الصغيرة المستقلة أساساً للديمقراطية، وكان إشعاع ذلك عظيماً على الدول الأخرى.

وفي الدنمرك، كانت مرحلة 1786-1813 مرحلة الإصلاحات الزراعية السعيدة والذهبية فقد تحول 60٪ من فلاحي الدنمرك إلى ملاك. وبعد ثورة 1848 تم تحرير الفلاحين في كل من ألمانية وإيطالية وإسبانية ووزعت عليهم الأراضي. وفي روسية عد قانون عتق الأرقاء عام 1861 نقطة تحول بارزة، وعبارة القيصر ألكسندر الثاني شهيرة بهذا الصدد: «إن إلغاء الرق من قبلنا خير من انتظار اليوم الذي يقوم فيه الأرقاء أنفسهم بذلك». وفي النصف الثاني من القرن التاسع عشر طبقت بعض بلدان أوربة الشرقية نماذج مختلفة من الإصلاحات الزراعية، تحولت فيما بعد الحرب العالمية الثانية إلى تحولات زراعية اشتراكية جذرية. وفي أمريكة اللاتينية، يعدّ الإصلاح الزراعي المكسيكي الشهير الذي بدأ عام 1915 وامتد تطبيقه على مدى ثلاثين عاماً، وشمل مساحة 30 مليون هكتارٍ من الأراضي (ربع المساحة الصالحة للزراعة في البلاد) من أهم إنجازات الثورة المكسيكية.

والمرحلة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية كانت نشطة وغنية بالإصلاحات الزراعية التي كان لها بمعظمها هدف مزدوج: العدالة الاجتماعية والتنمية الاقتصادية. ويشار بهذا الصدد إلى الإصلاحات الزراعية في: يوغوسلافية 1945، واليابان 1946، وجمهورية الصين الشعبية 1949، وإيطالية 1950، ومصر 1952، وفييتنام الشمالية 1955، وسورية 1958، والعراق 1958، وكوبة 1959، والهند وإيران في الخمسينيات والستينيات، وكوستاريكة 1961، والجزائر 1962، وتشيلي 1965، وجمهورية اليمن الديمقراطية الشعبية 1968، وإثيوبية 1974، وأفغانستان 1977.

وهكذا، فإن الإصلاح الزراعي بوصفه سياسةً اجتماعيةً، أخذت به وطبقته دول كثيرة قارب عددها المئة. ومع ذلك، فإن المؤتمر العالمي للإصلاح الزراعي والتنمية الريفية WCARRD، الذي انعقد في رومة في تموز 1979 والذي حضرته 143 دولة، أعاد التأكيد مجدداً أن الإصلاح الزراعي يؤلف عنصراً حاسماً لا غنى عنه للتنمية الريفية

وأوصى الحكومات التي ما تزال تحتاج إلى إعادة تنظيم حيازة أراضيها بأن تقوم بذلك بسرعة وحزم وأن تتخذ الإجراءات الكفيلة بمنع إعادة ظهور أنماط جديدة من تمركز الأراضي والموارد لقطع الطريق على الاستغلال.

المسوّغات والأهداف:

قد تختلف مسوغات الإصلاح الزراعي وأهدافه من بلد إلى آخر وفقاً للأحوال والحقائق التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية في البلد المعني، ووفقاً لانتماءات السلطة الحاكمة فيه واختياراتها ومقدرتها. ومع ذلك يمكن القول، من الناحية العامة والمبدئية، إن للإصلاح الزراعي مسوِّغات يمكن وضع أهمها في المجالات الثلاثة التالية:

في السياسة تذكر المسوِّغات والأهداف التالية:

- تصفية الإقطاع بما له من امتيازات وسلطة ونفوذ وهو أهم الأهداف.
- تحرير الفلاحين من التسلط والاستغلال وتنشيط دورهم السياسي.
- تهيئة الشروط الموضوعية (بتوزيع الأرض على الفلاحين) للممارسة الديمقراطية وهذا هدف معلن نادراً ما يطبق.

وتجدر الإشارة إلى أن الهدف السياسي للإصلاح الزراعي قد يكون امتصاص نقمة عارمة أو إجهاض ثورة فلاحية جذرية.

و«الإصلاح» هنا قد لا ينفذ نتيجة للضغوط الداخلية فقط وإنما نتيجة لضغوط خارجية أيضاً، مثل الإصلاح الزراعي في تايوان (1949ـ 1953) والإصلاح الزراعي في فييتنام الجنوبية (1955).

وفي الاقتصاد يذكر:

ـ تصفية الاستغلال الإقطاعي.

ـ توجيه الفائض الزراعي نحو الاستثمار المنتج.

ـ تصفية ملكيات الملاك الغائبين، وهي مهملة وضعيفة الإنتاج.

ـ تحسين الإنتاجية الزراعية وتكثيف الزراعة وزيادة الإنتاج. وتساعد على ذلك الحوافز الجديدة لدى الفلاح الذي أصبح مالكاً، وزيادة إمكاناته على الاستثمار لتخلصه من الريع، كما يساعد عليه احتمال زيادة المالك المشمول بالإصلاح لاستثماراته في الأراضي المحدودة نسبياً التي احتفظ بها لتعويض ما خسره من أراض شاسعة.

ـ تحسين دخل الفلاح والدخل الزراعي عموماً.

وفي المجال الاجتماعي يذكر:

ـ تحقيق توزيع أكثر عدالة للأرض وللأصول الإنتاجية الأخرى، مع ما يترتب على ذلك من تخفيف للتفاوت الصارخ في توزيع الدخول الزراعية.

ـ إيجاد فرص عمل جديدة.

ـ تحسين الخدمات التعليمية والصحية وغيرها ... ولاسيما في المناطق المحرومة التي هي أكثر حاجة إليها.

نماذج من الإصلاح الزراعي:

في عالمنا المعاصر، تبنت كثير من الدول الإصلاح الزراعي أسلوباً لتحقيق العدالة والنمو في الريف. والمبدأ الجوهري الذي حكم الإصلاحات الزراعية في الدول غير الاشتراكية تجلى في وضع حد أقصى للملكية الخاصة لا يجوز تجاوزه والاستيلاء على الأراضي الفائضة عن هذا الحد تمهيداً لتوزيعها على المستحقين من أبناء الريف.

أما في الدول الاشتراكية (الشيوعية) فالمبدأ يختلف، والهدف النهائي هو إلغاء الملكية الخاصة وعدّ الأرض ملكاً عاماً للمجتمع كما سيأتي فيما بعد.

والحد الأقصى للملكية الخاصة يختلف من بلد إلى آخر (وقد يختلف داخل البلد الواحد) تبعاً لعوامل كثيرة أهمها الضغط السكاني على الأرض الزراعية، وخصب الأرض وإنتاجيتها، ونظام الاستغلال الزراعي، وعدد المحرومين من الأرض ونسبتهم، ومستوى دخل الفرد، ومدى نفوذ طبقة الملاك، وأهداف السلطة السياسية وتطلعاتها.

فالحد الأقصى للملكية هو في اليابان 3 هكتارات وفي تركية 500 هكتار. ويختلف في الهند من ولاية إلى أخرى. وهو في يوغوسلافية (سابقاً) 45 هكتاراً للملكيات المستغلة مباشرة من قبل أصحابها و35 هكتاراً للملكيات التي تؤجر للغير. وفي بعض مناطق إيطالية ثمة علاقة طردية بين سقف الملكية وحسن استغلالها.

ومسألة التعويض عن الأراضي المستولى عليها هي مسألة سياسية ـ اقتصادية حساسة ومعقدة، وتراوح بين المصادرة أي الاستيلاء من غير تعويض والتعويض شبه الكامل. ويرتبط التعويض أحياناً بحجم الملكية إذ يقل التعويض عن الهكتار كلما كبرت الملكية، وبقانونية نشوئها وكيفية استغلالها وكثافة الاستثمارات الرأسمالية فيها (تقصر بعض الدول دفع التعويضات على التحسينات والمنشآت الإنتاجية)، وبموقف كبار الملاك والوضع الاقتصادي في البلد ونحو ذلك. وتختلف طرائق تقدير التعويض الذي قد يحسب على أساس الضريبة على الأرض (تركية، وألمانية الغربية سابقاً) أو قيمتها الإيجارية (مصر) أو دخلها (يوغوسلافية) أو قيمتها السوقية (اليابان). وتكتفي بعض الدول بدفع قيمة اسمية للأراضي المستولى عليها أو بإعطاء الملاك أسهماً في شركات عامة، في حين تأخذ دول أخرى بنظام التعويض بأسناد حكومية لآجال طويلة (20-40 سنة)، والهدف من ذلك هو منع حدوث التضخم أو تهريب الأموال.

وتوزع الأراضي المستولى عليها طبقاً لشروط خاصة وأولويات تختلف وفقاً لأحوال كل دولة. والمستفيدون من التوزيع هم الفلاحون والعمال الزراعيون المعدمون. وتعطى الأولوية لمن كان يزرع الأرض فعلاً (لمستأجرها) من أهل القرية أو المنطقة وللأسر التي هي أكثر عدداً وأكثر حاجة وخبرة. وقد توزع بعض الأراضي على خريجي المعاهد الزراعية لتكون واحات إنتاجية وإرشادية في آن واحد.

وتختلف المساحة التي تخصص للأسرة وفقاً لعوامل كثيرة منها: مساحات الأراضي الزراعية المتاحة للتوزيع، وعدد الأسر التي تتوافر فيها شروط التوزيع، وعدد أفراد الأسرة، وإنتاجية الأرض ومردودها الاقتصادي، ومستوى الدخل وأحوال العمالة في القطاعات غير الزراعية، وسياسة الدولة الاقتصادية والاجتماعية، ومن أمثلة ذلك أن المساحة التي وزعت على الأسرة بلغت بالمتوسط هكتاراً واحداً في مصر وهكتارين مرويين أو 10 بعلية في إيران و5 هكتارات في كل من إيطالية وتركية و8-15 هكتاراً مروياً أو ضعفها بعلياً في العراق. وفي تشيكوسلوفاكية (سابقاً) منحت الأسرة 5 هكتارات في مناطق الشوندر أو 8 هكتارات في مناطق الحبوب أو 15 هكتاراً في مناطق المراعي.

ويجري توزيع الأرض مجاناً في بعض الدول ولقاء قيمة رمزية أو حقيقية في دول أخرى. وفي هذه الحالة الأخيرة، يراعى في طريقة الدفع أن تتناسب الأقساط مع قدرة المنتفع المادية المحدودة، ولاسيما في السنوات الأولى التي تعقب عملية التوزيع.

وتنص بعض قوانين الإصلاح الزراعي على التزامات المالك الجديدة التي من أهمها ضرورة قيامه بزراعة أرضه بنفسه مع أفراد أسرته واستغلالها على أفضل وجه وعدم التصرف بها تحت طائلة سحبها منه ثانية. ويمكن إعفاؤه من هذه الالتزامات بعد مضي مدة كافية (10-20سنة). وتنص معظم القوانين على ضرورة أن يقوم المتفعون الجدد، بالاشتراك مع صغار الملاك في المنطقة بتأليف الجمعيات التعاونية.

نماذج من الدول الرأسمالية: اليابان وإيطالية من الدول الرأسمالية المتطورة القليلة التي طبقت إصلاحات زراعية حديثة نسبياً.

فاليابان، في الحرب العالمية الثانية، كانت تعاني نقصاً غذائياً مرهقاً واحتكاراً للأرض متفاقماً من قبل المضاربين والمقرضين والملاك الغائبين absentee landlords وضغطاً سكانياً متزايداً على أرض محدودة. وكان من نتيجة ذلك أن بلغ ريع الأرض وسطياً 48٪ من قيمة إنتاجها عام 1943 إذ كان ثلثا الأراضي الزراعية في اليابان يستثمران من قبل صغار المستأجرين.

في عام 1946، صدر قانون للإصلاح الزراعي وكان هدفه الأساسي تحويل صغار المستأجرين إلى ملاك. وتضمن وضع سقف للملكية الخاصة قدره 3 هكتارات والاستيلاء على الأراضي الفائضة لقاء تعويض على أن يعاد بيعها إلى صغار المزارعين المستأجرين لقاء ثمن يسدد تقسيطاً على سنوات. في الأراضي التي لم يشملها القانون وضع «سقف للريع» لا يجوز تجاوزه قدره 25٪ من إنتاج الأرض. وقد عزز تطبيق الإصلاح بتأسيس تعاونيات للتسويق والإقراض بإقامة نظام للإدارة المحلية القروية. وظهرت نتائج القانون سريعاً وأهمها: انخفاض الأراضي المؤجرة بنسبة 80٪، وانتشار الملكية الأسرية الصغيرة وإرساخ قاعدة الديمقراطية، وتحسين إنتاجية الأرض وتقليص الفروق في الدخول، وتطور عقلية المزارع الصغير الذي أصبح مستقلاً ومسؤولاً فاندمج في النشاط الاقتصادي والسياسي وبدأ باتخاذ المبادرات وبالإقبال على القراءة والتعليم والتثقف وباعتماد العقل والمهارة وسيلة أولى للتقدم.

وفي إيطالية، صدر عام 1950 قانونان للإصلاح الزراعي خاصان بالمناطق الزراعية ذات الاستثمارات الضئيلة والإنتاجية المنخفضة في وسط إيطالية وجنوبيها. وضع قانون سيلا Sila سقفاً للملكية قدره 300 هكتار واستثنى من ذلك الملكيات الزراعية المستغلة استغلالاً ممتازاً. أما قانون سترالشيو Stralcio فقد تضمن سقفاً

متحركاً للملكية يرتفع مع ارتفاع درجة جودة استغلال الأرض وبالعكس. وتنفيذاً لهذا القانون، وصلت نسبة الاستيلاء في بعض المزارع المهملة إلى 90٪ من مجمل أراضيها، في حين استثنيت مزارع أخرى من الاستيلاء بسبب حسن استغلالها وتوفير شروط عمل ممتازة للعاملين فيها.

لقد حقق الإصلاح الزراعي هدفه الإنتاجي في معظم الأراضي التي شملها (750.000 هكتار)، فرفع معدلات الإنتاج وأسهم في تحقيق التوازن في توزيع الملكيات الزراعية، وفي تحسين المستوى الاجتماعي للمنتفعين الذين كانوا بمعظمهم من العمال الزراعيين العاملين في المزارع المستولى عليها، فقد تم توزيع 5 هكتارات وسطياً للأسرة الواحدة لقاء ثمن معتدل ومقسط.

نماذج من بعض دول العالم الثالث: في أرياف دول أمريكة اللاتينية، تزايد كبير ومتسارع في السكان وسوء في توزيعهم وفي توزيع الأرض عليهم. فالضياع الكبيرة الواسعة بملاكها الغائبين ليس فيها إلا القليل من الأيدي العاملة، وهي خاضعة ومُستغلّة. وبالمقابل، يتمركز الفلاحون بكثافة في المزارع الصغيرة. ومع تزايد الازدحام تزدهر الهجرة إلى الأحياء الفقيرة في المدن. لقد لخص أحدهم مشاكل الأرض وحيازتها في أمريكة اللاتينية بقوله «فلاحون بلا أرض وأرض بلا فلاحين».

وعلى الرغم من تلك الأحوال، فإن الإصلاحات الزراعية في أمريكة اللاتينية تُعدّ، باستثناء الإصلاح الزراعي في المكسيك، حديثة العهد نسبياً، وتتفاوت في أهدافها وجدية تنفيذها ونتائجها. واقتصر بعضها، كما في البرازيل عام 1964، على فرض ضرائب تصاعدية على الأراضي المهملة وأراضي الضياع الواسعة. وحاول بعضها الآخر وضع حد للملكيات المهملة ولأراضي الملاك الغائبين وتوزيع الأراضي الفائضة على الفلاحين، إلا أن معوقات كثيرة عطلت تنفيذ ذلك، ويستثنى من هذا البيرو وتشيلي إذ حققت برامج الإصلاح فيها نجاحاً نسبياً.

ففي تشيلي مثلاً، تم اختيار الذين ستوزع عليهم الأراضي تنفيذاً للإصلاح الزراعي لعام 1965 وفقاً لمعايير محددة ونُظموا في مجموعات صغيرة تولت كل منها زراعة الأرض التي خصصت لها لمرحلة انتقالية (3-5 سنوات) جرى في أثنائها تدريب المنتفعين الجدد واختبارهم وفرزهم إذ وزعت الأرض نهائياً على أولئك الذين أثبتوا جدارة كافية. وفي نهاية 1969، بلغ عدد الأسر المستفيدة (15.000) أسرة تم توطينها في مساحة نحو مليوني فدان.

والاتجاه لإصلاح هيكل الملكية والحيازة الزراعية، ولمراقبة الإيجارات الزراعية وإلغاء الوسطاء والمضاربين في الريف ظهر في كثير من دول إفريقية وآسيا، ولاسيما في جنوب شرقي آسيا، حيث الضغط السكاني على الأرض يبلغ أشده مما يجعل نصيب الفرد من الأرض الزراعية ضئيلاً للغاية ومستمراً في التناقص، مع مايترتب على ذلك من فقر نسبي ومطلق يصل أحياناً إلى حد البؤس. هنا أيضاً تنتشر في الكثير من الدول ظاهرة الملاك الغائبين وسوء استغلال الأرض وتوزيعها وعدم استقرار الملكية والحيازة وغير ذلك. وقد جرت وما تزال تجري محاولات، تختلف في مدى جديتها وفاعليتها، للتصدي لهذه المشكلات.

نماذج من الدول الاشتراكية: تنادي النظرية الماركسية، كما هو معروف، بإلغاء الملكية الخاصة للأرض (ولوسائل الإنتاج الرئيسة الأخرى)، لأنها تؤلف وسيلة استغلال الإنسان للإنسان والاستعاضة عنها بالملكية التعاونية أو الملكية العامة للدولة. من هنا، فإن الإصلاح الزراعي الذي يخفض حجم الملكيات الزراعية الكبيرة ويقيد هذه الملكيات من غير أن يلغيها لا يؤلف في معظم الدول الاشتراكية (الشيوعية) سوى مرحلة انتقالية لمرحلة الزراعة الاشتراكية.

وفي الاتحاد السوفييتي (سابقاً)، وعقب نجاح ثورة أكتوبر الاشتراكية عام 1917، كان وضع الإنتاج الزراعي مأسوياً عندما أعلن لينين «مرسوم الأرض» الذي يلغي

ملكية الأرض الخاصة ومن دون تعويض ويعدها ملكية عامة. وصدرت تعليمات بتوزيع الأرض (حق الانتفاع) مجاناً على الفلاحين لاستغلالها وفقاً لقواعد تناسب واقع كل منطقة. إلا أن تطبيق ذلك في قطاع زراعي أنهكته الحروب الأهلية والخارجية لم يكن سهلاً. واستمر تدهور الإنتاج الزراعي. وأعلن لينين سياسته الاقتصادية الجديدة عام 1921 التي كان لها بعض النتائج الإيجابية، ولكنها نتائج جزئية ومؤقتة. فالإجراءات الاشتراكية، الثورية الصارمة بدأها ستالين عام 1929 بتطبيق برنامج التجميع collectivization الزراعي السريع، الشامل والقسري أحياناً والذي حول في أقل من ثماني سنوات 25 مليون حيازة زراعية صغيرة إلى 240.000 مزرعة جماعية تعاونية (كولخوز Kolkhoz) تغطي مساحة 112 مليون هكتار تمثل 86.5٪ من مجموع مساحة الأراضي الزراعية آنذاك، و4000 مزرعة حكومية (سوفخوز Sovkhoz) كانت تشغل عام 1938 نحو 9٪ من مساحة الأراضي المزروعة. وتم دعم ذلك بالقروض الزراعية وبشبكة قوية مكونة من بضعة آلاف من محطات الآلات والجرارات الزراعية.

لقد كان لهذا التحول الجذري والشامل ثمنٌ اجتماعيٌ واقتصاديٌ باهظٌ تجلى في نفي أعداد هائلة من الفلاحين الأغنياء (الكولاك) المناوئين إلى سيبيرية وفي ذبح المواشي وتصفيتها، وفي تعثر الكولخوزات التي عانت في بداية عهدها مشكلات كثيرة. إلا أنه بصرف النظر عن التكاليف والصعوبات، فقد أتاح التنظيم الاشتراكي الجديد تحرير الملايين من فقراء الفلاحين من الاستغلال والفقر والجوع ووفر لهم أوضاعاً اجتماعية وتعليمية وصحية تفضل بكثير ماكانوا عليه من قبل وأرسى قاعدة هائلة للزراعة الاشتراكية، وأخضع القطاع الزراعي للتخطيط الشامل ولسياسة سعرية وضرائبية هادفة سمحت بتعبئة القسم الأكبر من الفائض الزراعي وتوظيفه لخدمة التصنيع. إنه القطاع الزراعي الاشتراكي الذي كان دافع الجزية الأكبر لبرنامج التصنيع الاشتراكي السوفييتي الهائل الذي كان يحتل مكان الصدارة في سياسة التنمية السوفييتية.

ولتجربة جمهورية الصين الشعبية أهمية خاصة، فالثورة الصينية ثورة فلاحية انتقلت إلى الاشتراكية انطلاقاً من مستوى صناعي منخفض، واستطاعت في أقل من ربع قرن إنجاز تحولات اجتماعية واقتصادية جذرية في ريف كان الإقطاع والتخلف والفقر تؤلف ملامحه الأساسية.

لقد تميز التحويل الاشتراكي للريف الصيني بالتدرج، ففي المرحلة الأولى التي امتدت من 1949–1952 طبق إصلاح زراعي شامل قام الفلاحون بدور أساسي في تنفيذه. وتم توزيع 46.7 مليون هكتار على نحو مليون إنسان، وسيطرت الحيازة الأسرية الزراعية الصغيرة سيطرة كاملة. ووفقاً لإحصاءات 1952، كان في الريف 110 مليون حيازة تستثمر 110 مليون هكتار، أي بمتوسط هكتار واحد للحيازة.

طبيعي أن يتعذر ضمان استغلال فعال ومتطور للأرض في إطار هذه الوحدات الصغيرة فتقرر الانتقال إلى مرحلة الزراعة التعاونية التي طبقت هي نفسها، في المدة 1953–1957 بالتدريج مبتدئة بأبسط أنواع التنظيم التعاوني (فرق المساعدة المتبادلة) مارّة بالتعاونيات الزراعية للمنتجين (نصف اشتراكية إذ يوزع الناتج بين الأعضاء على أساس عمل العضو وحصة من الأرض) ومنتهية بالجمعيات التعاونية الزراعية الاشتراكية.

ولعل أكثر المراحل أهمية وتميزاً هي مرحلة الجماعيات أو الكوميونات الشعبية people's communes التي أعلن عنها في أيلول 1958. وبعد ذلك بستة أشهر تم دمج 140.000 تعاونية اشتراكية في 24.000 كوميونة (قسمت فيما بعد إلى 74.000 كوميونة تخلصاً من الحجم المفرط في الكبر) ضمت تقريباً سكان الريف الصيني بكاملهم.

إن اتساع منطقة العمل، وتنوع الأنشطة والفعاليات (زراعية، وصناعية، وتجارية، وتعليمية، واجتماعية، وثقافية، وحتى عسكرية) ومركزية الإدارة والتخطيط، والصيغة

الجماعية للعمل والإنتاج، وتطبيق مبدأ المساواة بين الأعضاء في توزيع الناتج، تؤلف، هذه كلها، الخصائص الجوهرية المميزة للكوميونة الشعبية التي تعدّ خطوة متقدمة في طريق تطبيق المبدأ المشهور القائل «من كل بحسب إمكاناته ولكل بحسب حاجته». إلا أن هذه الخصائص نفسها هي التي تعرضت في مراحل لاحقة، وتحت ضغط أحوال مختلفة، إلى انتقادات ثم إلى تغييرات متلاحقة تضمنت التخفيف من المركزية وإعادة بعض الاعتبار لحوافز العمل ولمبدأ توزيع الناتج على أساس العمل والجهد.

الإصلاحات الزراعية في الوطن العربي:

الخمسينات والستينات هي مرحلة الإصلاح الزراعي الجدي والجذري في عدد من أهم الأقطار العربية. وكان ذلك نتيجة معطيات قومية وسياسية مواتية وتنفيذاً لمبدأ «القضاء على سيطرة الإقطاع..» الذي نادت به وعملت على تطبيقه ثورة 23 يوليو في مصر.

وطبيعي أن تبدأ المرحلة المذكورة بالإصلاح الزراعي الرائد والشامل في ثورة مصر عام 1952، وهو الإصلاح الذي مهد الطريق للإصلاحات الزراعية المهمة في سورية (1958 و1963 و1980) والعراق (1958 و1970) والجزائر (1962 وبعدها) وجمهورية اليمن الديمقراطية الشعبية (1968 و1970) وليبية (1970).

وقد رافق معظم الإصلاحات المذكورة وأعقبها اتخاذ تدابير، أو سنّ تشريعات، هدفها تجميع زراعة المحصولات مع الحفاظ على الملكيات الصغيرة، ومنع تفاقم تجزئة الملكيات الصغيرة بفعل قوانين الوراثة والبيع وغيرها، وإقامة التعاونيات والمزارع المسيّرة ذاتياً ومزارع الدولة، وتوفير القروض لصغار المزارعين، وتنظيم العلاقات الزراعية بين مُلاّك الأراضي ومستأجريها، وضمان حقوق العمال الزراعيين، وتنظيم الفلاحين وتوعيتهم.

وتجدر الإشارة إلى أن القاسم المشترك لتلك الإصلاحات هو تصفية الملكيات التقليدية الكبيرة. لأنها أداة الاستغلال والسيطرة الإقطاعية ولأنها كانت تعاني سلبياتٍ وعيوباً كثيرة تُلخّصُ بما يلي:

- الإفراط في الحجم الكبير (فقد تجاوز حجم حيازات بعض الأسر مئة ألف هكتار).
- العجز عن تحقيق مزايا الوحدات الإنتاجية الكبيرة ذلك أن الملكية موضوع البحث هي كبيرة فقط (في عائديتها لشخص واحد) أما من الناحية التقنية والإنتاجية فإنها تجزأ إلى قطع صغيرة تستغل كلاً منها أسرة فلاحية.
- إمكان الطعن في مشروعية منشئها وفي أساليب الحصول عليها.
- غياب أصحابها عنها وهم من الشيوخ والأغوات والأعيان والسياسيين، الذين يندر أن تتوافر فيهم المؤهلات اللازمة لاستغلال زراعي فعال ومتطور.
- تخلفها إنتاجياً واقتصادياً بسبب ضعف الاستثمار الإنتاجي ذلك أن معظم الفائض الذي يحصل عليه كبار الملاك كان يكتنز أو يجمد في مزيد من العقارات أو يبدد في استهلاكات طفيلية أو يهرب إلى الخارج.
- اتخاذها وسيلة لاستغلال الفلاح اقتصادياً (ريع نقدي أو عيني مرتفع، وفوائد باهظة للديون، وأسعار منخفضة لشراء محصولات المزارعين وغير ذلك) واجتماعياً وسياسياً.

طبيعي والحالة هذه، أن يكون الهدف المحوري لكل إصلاح زراعي جدي هو تصفية هذا النوع من الملكيات، وأن تستبدل به صيغ أكثر كفاية وقدرة وعدلاً.

الإصلاح الزراعي في مصر: كانت أهم خصائص الريف في مصر عشية صدور أول قانون للإصلاح الزراعي في أيلول عام 1952 رقعة زراعية مروية صغيرة محدودة، مساحتها الإجمالية 5.8 مليون فدان (الفدان المصري =4200م2)، وضغط سكاني

مرتفع ومتزايد مع سوء توزيع في الأرض نجم عنهما تدهور في نصيب الفرد من الأرض (0.25 فدان للفرد عام 1952) وارتفاع في إيجارها وفي انتشار سوق سوداء ومضاربات، وجيش من الفلاحين حُرموا الأرض والعمل أحياناً، واستغلال إقطاعي بصوره وألوانه المختلفة. في تلك الحقبة، كان في مصر 2.6 مليون مالك صغير (أقل من 5 فدادين للملكية) يؤلفون 94٪ من مجموع الملاك ويملكون 35٪ فقط من إجمالي الأرض المزروعة. في الطرف المقابل، كان 6٪ من الملاك، يملكون المتبقي من الأرض أي 65٪. كان 0.5٪ من كبار الملاك يملكون 34.2٪ من الأرض الزراعية. إنه «مجتمع النصف بالمئة».

في تلك الأحوال، أصدرت الثورة في مصر، بعد ستة أسابيع فقط من نجاحها، قانون الإصلاح الزراعي الأول ذا الرقم 178 لعام 1952 وحدد سقفاً للملكية قدره 200 فدان للمالك. وفي عام 1961، صدر القانون 127 فخفض السقف إلى 100 فدان، تلاه القانون الثالث ذو الرقم 50 لعام 1969 فخفض السقف من جديد إلى 50 فداناً للمالك و100 فدان للأسرة. وتخلل كل ذلك قوانين إصلاحية أخرى، تضمنت مصادرة أموال الأسرة الملكية وممتلكاتها وتوزيع الأراضي الموقوفة على الفلاحين وحظر تملك الأجانب للأراضي الزراعية.

كانت الحصيلة الإجمالية لتلك القوانين الاستيلاء على نحو 980.000 فدان (نصفها تقريباً يعود لتطبيق القانون 178) وزع نحو 85٪ منها، قبل نهاية الستينات على نحو 347.000 أسرة تضم أكثر من 1.7 مليون إنسان، ويراوح نصيب الأسرة الواحدة بين 2-5 فدادين. وقد نظم صغار الملاك الجدد في تعاونيات هدفها الأساسي القضاء على استغلال الوسطاء والمرابين وتحقيق التجميع المحصولي وتوفير القروض والمساعدة في تسويق المحصولات.

لقد نفذت قوانين الإصلاح الزراعي في مصر العربية بفاعلية وجدية. فسادت الملكية الزراعية الصغيرة التي أصبحت تشغل منذ منتصف الستينات نحو 57٪ من الأرض المزروعة في مصر وتحرر الفلاح وقويت دعائم الديمقراطية الاجتماعية. وقد رافق ذلك كله بناء السد العالي والمباشرة باستصلاح مايزيد على 900.000 فدان من الأراضي الجديدة المروية بمياه السد إضافة إلى أراضي الإصلاح الزراعي. فالخمسينات والستينات، كانت بحق مرحلة فقراء الفلاحين الذهبية في ريف مصر وفي غيره من الأرياف العربية.

الإصلاح الزراعي في العراق: إن سوء توزيع الأرض وسوء استغلالها في العراق كانا يؤلفان عشية صدور قانون الإصلاح الزراعي ذي الرقم 30 في 29 أيلول 1958 نموذجاً صارخاً للإقطاع في جشعه وقصوره، وإذا استطاع 6٪ من ملاك مصر امتلاك 65٪ من أراضيها المزروعة، ففي العراق كان 2٪ فقط من الملاك يملكون 68٪ من أراضيه الزراعية. كان في العراق شخصان تجاوزت حيازة كل منهما مليون دونم عراقي (الدونم العراقي = 2500م2).

تضمن القانون 30 وضع حدٍ أعلى للملكية قدره 1000 دونم في الأراضي المروية ومثلاها في الأراضي المطرية. ونص توزيع الأراضي المستولى عليها على المستحقين بمعدل 30-60 دونم للأسرة في الأراضي المروية أو مثليها في الأراضي المطرية. ويشمل القانون نحو 2400 مالك بلغت مساحة الأراضي الخاضعة للاستيلاء لديهم 11.26 مليون دونم أي نحو 48.7٪ من إجمالي المساحات المزروعة.

وتعثر تطبيق القانون في السنوات الأولى نتيجة لبعض المشاكل الناجمة عن نقص البيانات وقصور في التخطيط وفي خبرة الأجهزة وغير ذلك من العوامل.

وفي عام 1970 صدر القانون 117 وجعل الحد الأقصى للملكية يُراوح بين 40- 2000 دونم وذلك باختلاف إنتاجية الأرض ومصدر الري، واستثنى من ذلك حدائق أشجار الفاكهة والنخيل تشجيعاً للتشجير وألغى مبدأ دفع التعويضات وقصر ذلك على التحسينات الإنتاجية والمنشآت القائمة. ونص تخصيص الأسرة المتفعة بالتوزيع بمساحة تراوح بين 4-200 دونم أي مايعادل 10٪ من المساحة المتروكة للمالك. وأعفى المتفعين من قيمة الأرض الموزعة وأجاز إقامة مزارع جماعية في بعض الأراضي المستولى عليها وسمح بتوزيع بعض أراضي الاستيلاء على خريجي المعاهد الزراعية.

الإصلاح الزراعي في الجزائر: عشية انتصار الثورة وإعلان الاستقلال كان في الجزائر قطاع زراعي تقليدي فقير يشمل نحو 4 ملايين هكتار، وقطاع زراعي حديث يضم مشروعات وضياع المستعمرين ويشمل نحو 3 ملايين هكتار مخصص معظمها لعنب الخمور والحمضيات والخضراوات.

وبعد مغادرة المستعمرين الأوربيين تولى عمال وفلاحو ذلك القطاع، على نحو يكاد أن يكون تلقائياً، إدارته ذاتياً. وقامت الدولة بمهمة المشجع والداعم بهدف الحفاظ على إنتاجه وإنتاجيته ومنع استيلاء البرجوازية عليه وتحاشي تجزئة مشروعاته وتفتيتها وسعياً وراء الإبقاء على وحدات إنتاج جماعية مسيرة ذاتياً.

وفي عام 1963 صدرت مجموعة من القرارات التنظيمية وبدئ بفرز «الكوادر» المسؤولة وتخصيصها وبتحديد طرائق الإدارة والتمويل وتوزيع الدخل، وتحققت نتائج معقولة. وبوشر بعد ذلك بتطبيق خطط لترشيد الإدارة الذاتية وتعديل التركيب المحصولي، ليكون أكثر ملاءمة للحاجات الوطنية وتكثيف الزراعة وإقامة شبكة ممتازة من تعاونيات التسويق.

وفي أوائل السبعينات جرى التركيز على دعم القطاع التقليدي وتطويره اعتماداً على جزء من الفائض المتحقق من القطاع الحديث: فتمت تصفية ملكيات الملاك الغائبين، وفرضت حدود قصوى على حجم الحيازات، ووزع الفائض على المستأجرين، وأسست أنواع مختلفة من التعاونيات، ودعمت مؤسسات الخدمات.

الإصلاح الزراعي في جمهورية اليمن الديمقراطية الشعبية: كان القطاع الزراعي في اليمن الجنوبي الأكثر تأثراً بالإجراءات الاشتراكية الجذرية التي طبقت على مراحل بعد استقلال البلاد.

في المرحلة الأولى، صدر قانون للإصلاح الزراعي 1968 ثم قانون آخر عام 1970. وتضمن القانون الأخير وضع سقف للملكية قدره 20 فداناً مروياً أو 40 بعلياً للفرد، ومثلا ذلك للأسرة. ووزعت الأراضي المصادرة وقدرها 126000 فدان على نحو 31000 منتفع.

وفي المرحلة الثانية التي بدأت عام 1972، جرى تعديل جذري لنظام حيازة الأرض واستغلالها بتأميم بعض الملكيات الخاصة وباعتماد مزارع الدولة وتعاونيات الإنتاج والخدمات وحدات إنتاج أساسية. وفي نهاية السبعينات أصبح البنيان الهيكلي للقطاع الزراعي يعتمد على 41 مزرعة دولة تستغل 15٪ من الأراضي المزروعة وتدعمها 6 محطات لتأجير الآلات الزراعية، و43 تعاونية إنتاجية و19 تعاونية خدمات تغطي مجتمعة 75- 80٪ من الأراضي المزروعة. أما الملكيات الخاصة، فاقتصرت على المساحات المحدودة المتبقية. ورافق هذه التعديلات الجذرية في نظام الحيازة تأميم «تصنيع المنتجات الزراعية وتسويقها» ووضع حدٍ أدنى للأجور، وتحديد الأسعار، ودعم أسعار مستلزمات الإنتاج والمواد الغذائية الأساسية، وتوفير التعليم والرعاية الصحية مجاناً وغير ذلك.

النتائج الإيجابية كانت واضحة في مجال التطور الاجتماعي، ولاسيما في ميدان التعليم والصحة ومحو الأمية وتحرير المرأة وتحسين الأجور. أما في الإنتاج فكانت النتائج أقل وضوحاً، ذلك أن عقبات جدية اعترضت هذا التحويل الجذري منها مايتعلق بضعف الأراضي وندرة المياه، ومنها مايمكن إرجاعه إلى مركزية التخطيط وتعجله وبيروقراطية الإدارة وضعف الجهاز الفني، إضافة إلى الطبيعة الصعبة والمعقدة أصلاً للتحويل الاشتراكي في القطاع الزراعي وذلك بسبب تخلف هذا القطاع عموماً بالمقارنة مع القطاعات الأخرى (كالصناعة مثلاً) واتساع رقعته، وكثرة عدد منتجيه وعدد حيازاته، وتعقد علاقاته الإنتاجية، وصعوبة مراقبة العمل الزراعي وتنظيمه وتقويمه، وعدم تنظيم الفلاحين وشدة تعلقهم بالأرض بصفتها مصدراً للإنتاج وأساساً للاستقرار وقاعدة متينة للحياة الريفية. وإذا كان تأميم المصانع يحقق مكاسب مباشرة أو غير مباشرة فيما يخص البروليتارية الصناعية التي لم تكن أصلاً تملك شيئاً من هذه المصانع، فإن تأميم الأرض الزراعية بالمقابل يعني في نظر صغار الملاك المستثمرين تجريدهم من وسيلة إنتاجهم الأساسية ومن قاعدة حياتهم الاجتماعية. ولعل في هذا مايفسر، إلى حد كبير، صعوبات التحويلات الاشتراكية الزراعية الجذرية والمتسرعة في الكثير من البلاد.



الإعانات المالية

الإعانات المالية subsidies هي مساعدة أو دعم يُقَدَّمان نقداً أو عيناً أو على نحو آخر. ولا يتوقع المانح، بمقابل ذلك أي عائد أو تعويض. وتكون الدولة على الأكثر هي الطرف المانح في حين يكون الطرف الآخر، إما فئات اجتماعية معينة تستفيد من الإعانات لتحسين وضعها المعاشي والحيوي، وإما فروعاً اقتصادية معينة، أو مناطق وأقاليم، أو بعض البرامج والمشروعات التي تقدم لها الإعانات من أجل تطوير وضعها وتمكينها من مواجهة بعض الأوضاع الاستثنائية.

وأكثر ما تتركز الإعانات في المواقع الهامشية للاقتصاد الوطني، وتمثل في حقيقتها قرارات حكومية أكثر من كونها اختياراً حراً بين البائعين والمشترين في إطار السوق. ولذلك فإنها تُعدّ إجراءات استثنائية تستخدم في أحوال طارئة، ويتوقف استخدامها عند زوال هذه الأسباب أو عند تحقيق الأهداف الموضوعة لأجلها. وتتشابه القوانين الناظمة لفرض الضرائب بالقوانين الناظمة لمنح الإعانات ولكن بالاتجاه المعاكس، فتوصف تلك الأخيرة في الكثير من الحالات بالضرائب السلبية.

أنواع الإعانات:

تتنوع الإعانات وغاياتها تنوعاً كبيراً بين الدول والمجتمعات، فهي تقدَّم أحياناً لأغراض الدفاع ورفع الجاهزية العسكرية ولاسيما الإعانات بين الدول، أو تقدَّم لمواجهة بعض الأوضاع الاستثنائية الطارئة أو لدعم بعض فروع الاقتصاد الوطني وتطويرها وتحسين وضع ميزان المدفوعات.

وقد يشار إلى موضوع الإعانات بمجموع الإجراءات التي تؤدي إلى تحويل في الدخل الحقيقي من فئات اجتماعية معينة لمصلحة فئات اجتماعية أخرى، وعلى الأكثر من قبل دافعي الضرائب وجمهور المستهلكين لمصلحة منتجي بعض السلع والبضائع. ويتم

ذلك عن طريق نفوذ الدولة وسلطتها. وتتحقق الإعانات بصور كثيرة، فقد تأخذ صورة مساعدات مالية ونقدية أو تكون بتخفيض الضريبة أو الإعفاء منها، أو تكون قروضاً بفوائد مُخفَّضة، أو ضمانات حكومية أو مدفوعات لدعم أسعار بعض السلع والخدمات، أو إعانات مباشرة لدعم إنتاج بعض السلع، أو سياسات حمائية لتطوير عدد من الصناعات الوطنية.

إن الإعانات المالية من وجهة نظر الحسابات الاقتصادية القومية، تؤلف صنفاً معيناً من المدفوعات النقدية التي تقدمها الدولة إلى بعض مشروعات الأعمال وإلى بعض المنتجين كي يتمكنوا من بيع إنتاجهم بسعر أقل من التكلفة. ويختلف هذا الصنف من الإعانات عن المدفوعات التحويلية الحكومية transfer payments التي تقدَّم إلى بعض الأفراد أو الإدارات الحكومية من دون مقابل. ويكون هذا الاختلاف بحسب طبيعة الجهة القابضة، فتخصص الإعانات المحوّلة للأفراد لتحقيق أهداف الأمن والضمان الاجتماعيين، في حين تخصص الإعانات المدفوعة إلى بعض الوحدات الحكومية لدعم برامج معينة لتلك الوحدات.

إلا أن مثل هذا التمييز لا ينطبق انطباقاً متماثلاً على جميع البلدان. وتؤلف الإعانات المالية وفق هذا التعريف نسبة ضئيلة من الدخل القومي ومن حسابات الإنتاج لدى معظم الدول الصناعية فلا تتجاوز 2٪ من الناتج القومي الإجمالي، إلا أنها قد تصل إلى نحو 10٪ من إجمالي الإنفاق الحكومي، كما هو الحال في إيطالية والمملكة المتحدة.

إن اختلاف الأساليب التي تمنح فيها الإعانات المالية ومناسبات استخدامها تعتمد على الأحوال الخاصة المحيطة، كما تعتمد على طبيعة البنية الاقتصادية والاجتماعية للدولة. وعموماً فإن الإعانات المالية تبدو ظاهرة خاصة بالاقتصادات الرأسمالية والمختلطة.

ففي الاقتصاد المخطط تبرز الإعانات بصورة مخصَّصات مالية محددة في الموازنة المركزية العامة للدولة من أجل مواجهة خسارات متوقعة في الموازنات الفرعية وفي موازنات المشروعات الحكومية والمؤسسات الاقتصادية التي تبيع إنتاجها الأساسي بأسعار أقل من الأسعار المخططة للتكلفة وتقدّم الإعانات إلى بعض المؤسسات في القطاعات غير الإنتاجية، أي القطاعات المنتجة للخدمات كالصحة والثقافة والتعليم.

وقد استخدمت الإعانات المالية في الاتحاد السوفييتي، حين كان قائماً، لدعم الصناعات الثقيلة إبان مرحلة إعادة الإعمار في سنوات الحرب الوطنية الكبرى (1941–1945) والسنوات الأولى بعد الحرب. وقد أسهمت هذه الإعانات في إسراع عملية تصنيع البلاد وإعادة بناء فروع الاقتصاد الوطني على أسس تقنية جديدة. إلا أن استعمالها قد عُدَّ بمنزلة إجراءات استثنائية طارئة، تتناقض مع مبادئ المحاسبة الاقتصادية. وفي حقبة لاحقة ألغيت الإعانات المالية عن معظم فروع الصناعة، عدا بعض الصناعات الاستخراجية والتحويلية وبعض المشروعات غير الرابحة التي تعمل كذلك وفقاً للخطة.

ويُلاحَظُ في البلدان النامية، ولاسيما البلدان التي تنهج طريق البرمجة والتخطيط وتعاني نقصاً واضحاً في العمالة الماهرة وتحاول إحداث تبديل في بنيتها الاقتصادية، استخدامُ برامج إعانات مخصصة لدعم الصناعات الجديدة وتطوير الصناعات التقليدية. وعلى العموم فإن برامج الإعانات المالية لدى هذه الدول تنطلق من ثلاثة مسوّغات: اعتبارات الأمن القومي ومن ذلك العمل على رفع الجاهزية العسكرية، والتزامات الدولة في دعم القطاع الصناعي وحمايته وإعانة بعض الجماعات أو الفئات المحلية التي لا تستطيع تحمّل بعض الصعوبات التي تواجهها، والنفوذ المتزايد لبعض الجهات السياسية والنقابية. وفي كثير من الأحيان فإن آثار هذه العوامل في برامج الإعانات تظهر بوجه مشترك ومتداخل. فالإعانات المالية الزراعية، قد تأتي جزئياً من

رغبة الدولة في توفير وضع الاكتفاء الذاتي من إنتاج بعض المواد الغذائية الأساسية، وجزئياً بسبب الانخفاض النسبي للدخل الزراعي، وأخيراً قد تأتي نتيجة لنفوذ ممثلي النقابات الفلاحية في الإدارات الحكومية.

إن برامج الإعانات المالية لفروع الإنتاج الأساسية كالزراعة والصناعة والإسكان والنقل والمواصلات والتجارة الخارجية تتم، في الكثير من البلدان النامية والصناعية المتقدمة، بغض النظر عن طبيعة النظام السياسي. إلا أن مضمون هذه البرامج ومدى شمولها وأوجه تطبيقها، تختلف بين بلد وآخر، وبين نظام سياسي ونظام سياسي آخر.

ففي حال الإنتاج الزراعي يغلب أن يجري دعمه على المستوى الدولي، بسياسات ضمان الأسعار للمنتجات المحلية، إضافة إلى نظام ملائم للرسوم الجمركية، ووضع ضوابط على الاستيراد وتنظيم عمليات التسويق وغير ذلك من الإجراءات ذات العلاقة.

وفي الكثير من الدول تقدِّم إعانات مالية لقطاع السكن. ففي الولايات المتحدة الأمريكية تقدم مثل هذه الإعانات لكل مرحلة من مراحل البناء السكني. وقد تتضمن هذه الإعانات توفير الموقع، ومساعدات لتغطية جزء من نفقات البناء السكني، إضافة إلى حوافز ضريبية وقروض بفوائد مُخفَّضة.

وتبادر بعض الدول إلى تقديم الإعانات لقطاع النقل والمواصلات، بصورة مساعدات رأسمالية لمشروعات بناء السكك الحديدية وخطوط النقل الجوي والبحري وتضمن توفير التجهيزات الجديدة لهذه المشروعات.

وتوضع برامج إعانات مالية لتوسيع قطاع الأعمال يشمل نفقات على الأبحاث والتطوير إضافة إلى مساعدات استثمارية مباشرة. وقد تكون هذه الإعانات واضحة معلنة، أو قد تكون ضمنية ومشمولة في إطار برامج حكومية وعسكرية.

الإغراق

الإغراق dumping مصطلح يصف حالة بيع السلع في الأسواق الأجنبية بأسعار تقل عن تكاليف إنتاجها، أو تقل عن الأسعار الموضوعة للسلع المماثلة داخل البلد المنتج.

والإغراق ظاهرة منوطة بالأسواق الرأسمالية، وهي سياسة تمارسها الشركات الاحتكارية ولاسيما التسويقية منها، من أجل زيادة قدرتها التنافسية وسيطرتها على الأسواق المحلية والأجنبية وتضخيم أرباحها بأكبر قدر مستطاع.

وتُعرِّف الاتفاقية العامة للتجارة والتعرفة (الغات Gatt)، الإغراق بعملية توزيع إنتاج بلد معين في أسواق بلد آخر بسعر أقل من السعر الطبيعي normal price، وترى أن تطبيق هذه السياسة قد يلحق أضراراً ببعض الصناعات ولاسيما الصناعات الناشئة، ويعوّق بناء صناعات جديدة في الدول التي تتعرض لسياسة الإغراق.

منذ عشرينات هذا القرن أشار لينين إلى «الإغراق» في مؤلفاته، على أنه نظام التصدير القائم على أساس كسر الأسعار cut rate pricing، ويعدّه نموذجاً لسياسة «الكارتلات» والرأسمالية المالية. وقد حدد مسار هذه العملية على النحو التالي: يبيع الكارتل داخل بلد معين، كالبلد المنتج مثلاً بضائعه بأسعار احتكارية عالية، إلا أنه يبيع مثل هذه البضائع في الأسواق الأخرى بأسعار أقل بكثير في محاولة منه لمنع المنتج المنافس من زيادة إنتاجه إلى مستوى طاقته الإنتاجية القصوى. وفي الوقت الذي يقيد الكارتل من حجم الإنتاج المخصص للأسواق الداخلية فإنه يتوسع في الإنتاج الموجّه إلى الأسواق الخارجية. أما العلامة المميزة لحالة الإغراق فهي وجود اختلاف وتباين واضحين بين الأسعار المحلية المرتفعة جداً وأسعار التصدير المنخفضة. ويعبّر الإغراق

بهذه الصورة عن منهجية متعمدة وغير عرضية تتبعها الشركات الاحتكارية في محاولتها الضغط على المنتجين المنافسين.

عندما تمارس الإغراق مؤسسات غير مرتبطة بالإنتاج، أو جهات حكومية، فإنها ترمي إلى التصدير بأسعار أخفض من أسعار شراء المنتجات المماثلة في الأسواق المحلية. وتغطى الخسارة في مثل هذه الحالة من موازنة الدولة عادة. ويشير وجود إعانات التصدير export subsidies وتجاوزها مستويات معينة إلى حالة الإغراق في غالب الأحيان، ويعدّ برهاناً على وجود هذه الحالة.

ولمواجهة الأضرار المحتملة الناتجة عن ظاهرة الإغراق، يطبق الكثير من الدول كالولايات المتحدة الأمريكية وبريطانية وكندا وأسترالية تشريعات وإجراءات مضادة للإغراق anti dumping legislations لحماية منتجاتها وخاصة عندما تتوقع الدولة أن يؤدي استيراد المواد الخاضعة لسياسات الإغراق إلى إلحاق أضرار بالصناعات المحلية. وغالباً ما تطبق التشريعات المضادة للإغراق في الحالات التالية:

- عند استيراد بضائع بسعر أقل من تكلفة إنتاجها.
- عندما يصبح بالإمكان إنتاج سلع مماثلة بديلة اقتصادياً وذات ريعية كافية.
- عندما يتوقع أن يُحدث الاستيراد أضراراً جسيمة فيما يتعلق باستخدام القوة العاملة وتشغيلها.
- عندما تكون الصناعة المحلية المعرضة للضرر قادرة، بفضل استخدام السياسات المضادة للإغراق، على الصمود والاستمرار بالكفاية الاقتصادية اللازمة.

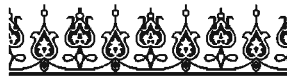
ويسود الاعتقاد لدى الكثير من الدول أن الاستمرار في اعتماد سياسات الإغراق وتكرار مثل هذه السياسات على مجموعات معينة من السلع الأجنبية، يؤدي إلى وجود إحساس بعدم الأمان لدى الصناعات المحلية المقابلة، ويقلل من دوافع التنمية، وأن

اتباع هذه السياسات من قبل بعض التجمعات الاقتصادية الاحتكارية، إنما يستهدف في حقيقته تعريض بعض الصناعات الوطنية للتراجع والانهيار ومنع إقامة صناعات بعينها.

أما على المستوى الدولي، فيؤدي الإغراق إلى تضخيم التناقضات بين الدول، وإلى إرباك العلاقات التجارية الدولية، وإلى زيادة عرض السلع والبضائع في الأسواق العالمية بغض النظر عن تكاليف إنتاجها لدى المصدّرين، ويؤدي إلى تعميق المنافسة وإحداث الخلل في التناسبات السعرية الدولية.

وقد مارست الولايات المتحدة الأمريكية منذ الحرب العالمية الثانية سياسات الإغراق بالمنتجات الزراعية على نطاق واسع. ففي المدة بين 1961 و1965 بلغت إعانات تصدير القمح 23٪ والقطن 36٪ من قيمة الصادرات الزراعية الأمريكية، كما جرى في المدة بين 1954 و1964 تمويل نحو 54٪ من تلك الصادرات الزراعية.

وهناك نموذج خاص للإغراق في المرحلة الحالية للأسواق الرأسمالية، وهو ظاهرة الإغراق النقدي الذي يبرز نتيجة الاختلاف الواضح في القوة الشرائية للعملة الوطنية في الأسواق المحلية والأجنبية.



علم الاقتصاد

علم الاقتصاد economics هو العلم الذي يهتم بمشكلة الموارد النادرة أو المحدودة واستعمالها على نحو يسمح بالحصول على أكبر إشباع لحاجات المجتمع غير المحدودة. وهو بعبارة أخرى علم إدارة الموارد المحدودة لتلبية حاجات غير محدودة. فموضوعه هو الثروة الاجتماعية من جهة، وسلوك الإنسان الاقتصادي من جهة ثانية.

يهتم علم الاقتصاد بأحد وجوه النشاط الإنساني في العالم، وهو النشاط الاقتصادي الذي يشتمل على جميع تصرفات الأفراد التي تتصل بكل من الإنتاج والتبادل والاستهلاك والتوزيع، وما يتفرع عنها من ظواهر اقتصادية مثل التنمية والدخل والادخار والاستثمار والتضخم والدورات الاقتصادية والبطالة وغيرها.

فالنشاط الاقتصادي واحد من أهم جوانب السلوك الإنساني العام. ووحدة شخصية الإنسان تؤدي إلى انعكاس الأوضاع الاقتصادية في مختلف المجالات القانونية والسياسية والفكرية للمجتمع. ولهذا فقد عدَّ كارل ماركس Karl Marx البنيان الاقتصادي للمجتمع الأساس الذي تستند إليه جميع البنى الفوقية من قانونية وسياسية واجتماعية. حتى المعارضون لفكره لا ينكرون أن التطور الاقتصادي يمثل وجهاً من وجوه التطور في التاريخ لابد له من أن ينسجم مع الوجوه الأخرى، ويسير معها في الاتجاه نفسه، وقد يسببها أو ينتج عنها. أي إنه قد يسبقها، وقد يتبعها. وبذلك فإن تحليل المجتمع لا يمكن أن يكون تاماً إذا استبعد الجانب الاقتصادي من التحليل، كما أن دراسة الجانب الاقتصادي للمجتمع لا تكون كاملة إذا استبعدت الجوانب النفسية والسياسية والقانونية والاجتماعية من الدراسة أيضاً.

المشكلة الاقتصادية

تعد المشكلة الاقتصادية economic problem أو مشكلة الندرة scarcity problem كما يطلق عليها بعضهم سبب نشوء علم الاقتصاد، لذلك فإن مفهومها هو المدخل الأساسي لإدراك العلاقة الوثيقة بين الفرد والمجتمع من ناحية، والموارد الاقتصادية من ناحية أخرى. وتتلخص هذه المشكلة في أن أول ما يشعر به الإنسان حاجته إلى الطعام والشراب والملبس والمأوى للمحافظة على استمرار حياته، وهذا ما يدفعه إلى السعي بحثاً عن الوسائل اللازمة لإشباع حاجاته هذه. ويكتشف، وهو يسعى أن حاجاته أكثر من أن يتمكن من إشباعها جميعاً ضمن حدود مقدرته والموارد المتاحة له. ولمقاربة الواقع لا بد من تأكيد أن الإنسان لا يواجه المشكلة الاقتصادية بمعزل عن بقية أفراد المجتمع، بل تكون المواجهة ضمن إطار المجتمع الإنساني الذي يعيش فيه. مما يفرض على جميع أفراد المجتمع مواجهة مشكلة نقص الموارد المتاحة لإشباع حاجاتهم؛ وتتخذ المواجهة صيغة التعاون بين جميع أفراد المجتمع في سبيل الإنتاج، ليتم التخصص وتقسيم العمل بينهم على النحو الذي يضمن أن ينتج كل فرد بمفرده أو بالتعاون مع الآخرين بكفاية أعلى. ويترتب على التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد خطوة منطقية تالية هي التبادل، ويقصد به أن ينزل كل فرد عن جزء مما أنتج مقابل حصوله على جزء من إنتاج غيره. ومن المتفق عليه أنه كلما ازداد التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد ازدادت الفائدة وأمكن استغلال ما لديهم من موارد وإمكانات بطرائق تحقق لهم أعلى إشباع ممكن لحاجاتهم المختلفة. لذا يمكن إرجاع المشكلة الاقتصادية إلى حقيقتين أساسيتين أولاهما: تعدد الحاجات الإنسانية، وتعني أن حاجات أفراد المجتمع كثيرة ومتنوعة ولا حصر لها. وكلما أشبع المجتمع بعض حاجاته اكتشف حاجات جديدة، مما يعني أن الحاجات غير محدودة وأنها ليست ثابتة بل هي متجددة، وتختلف باختلاف الزمان والمكان. وما نمو عمل المنتجين، على مر العصور، إلا نتيجة ظهور حاجات

جديدة والعمل على إشباعها، فالحاجة إلى وسائل المواصلات السريعة مثلاً، وإلى وسائل الاتصال، وإلى أجهزة التكييف، والترفيه، والصحة، والتعليم، وغيرها، لم تكن من ضمن حاجات المجتمعات البدائية، كما أنها ليست على الدرجة ذاتها لدى المجتمعات المختلفة. ومن المسلم به أن المجتمع قادر على ترتيب حاجاته اللانهائية هذه بحسب درجة أهميتها ترتيباً تنازلياً يعكس درجة إلحاحها عليه. وأما الحقيقة الثانية فهي ندرة الموارد الاقتصادية نسبياً، ويقصد بالموارد كل ما من شأنه أن يكون نافعاً، أي قادراً، بطريق مباشرة أو غير مباشرة، على إشباع الحاجات الإنسانية. وبحسب معيار نسبة وفرة الموارد إلى الحاجات المطلوب إشباعها تكون الموارد حرة أو اقتصادية، ويقصد بالموارد الحرة الحالة التي تكون فيها الموارد كافية لإشباع حاجة جميع أفراد المجتمع إليها، مثل الحاجة إلى الهواء؛ إذ بإمكان جميع أفراد المجتمع إشباع حاجاتهم إلى الأكسجين من غير أن يؤثر ذلك في درجة إشباعهم لحاجاتهم الأخرى. كما يقصد بالموارد الاقتصادية الحالة التي تكون فيها الموارد غير كافية لإشباع حاجة جميع أفراد المجتمع إليها. وهذا التفريق بين الموارد الحرة والموارد الاقتصادية ليس ثابتاً لأنه لا يعبر عن صفات كامنة في الموارد نفسها، بل يتغير بحسب طبيعة العلاقة القائمة بين الموارد، من جهة، ومستوى الحاجات المطلوب إشباعها من جهة أخرى. وتخرج الموارد الحرة من مجال اهتمام علم الاقتصاد، في حين ينصب الاهتمام كله على الموارد الاقتصادية.

تتصف الموارد الاقتصادية بعدة خصائص أهمها على الإطلاق أنها محدودة الكمية، وذلك على العكس من الحاجات الإنسانية. فهي إذن لا تكفي لإشباع حاجات جميع أفراد المجتمع. ولهذا فإنها تعد نادرة نسبياً، أي بالنسبة إلى الحاجات التي يمكنها أن تسهم في إشباعها، مما يؤدي إلى ضرورة الاقتصاد في استعمالها.

ومن هنا كان وصفها بالاقتصادية تمييزاً لها من الموارد الحرة. وتتم عملية الملاءمة بين الموارد المتاحة وحاجات المجتمع من خلال عمليتي الإنتاج والتبادل، أي «أنا أحتاج

إذن أنتج وأبادل ثم أستهلك". ولهذا كان حل المشكلة الاقتصادية «بعقلنة» استخدام الموارد لمواجهة إشباع حاجات الناس وفقاً لسلم الأولويات التي يقررونها هو المهمة الرئيسية لعلم الاقتصاد الذي عليه الإجابة عن أسئلة هي: ماذا ننتج؟ وكيف؟ وكم؟ ولمن؟. والإجابة عن هذه الأسئلة وتوجيه النشاط الاقتصادي لتحقيق الأهداف الاجتماعية يختلفان باختلاف النظم الاقتصادية والاجتماعية السائدة.

الاقتصاد والسياسة الاقتصادية

يرى ساموليلسن Paul A. Samuelson في كتابه «علم الاقتصاد» Economics «أن الاقتصاد هو من أقدم الفنون وأحدث العلوم». وهذه العبارة تؤكد ما اتفق عليه الاقتصاديون، أن الاهتمام بالاقتصاد بوصفه علماً مستقلاً بدأ في النصف الثاني من القرن الثامن عشر وفي عام 1776م بالتحديد، وهو العام الذي نشر فيه الفيلسوف الإنكليزي ومؤسس علم الاقتصاد آدم سميث Adam Smith كتابه الشهير «دراسة في طبيعة وأسباب ثروة الأمم».

إلا أن الاهتمام بالأمور الاقتصادية كان قبل ذلك التاريخ بقرون طويلة. فبداية الفكر الاقتصادي موجودة في كل التعاليم الخاصة بالديانات السماوية، وكذلك في تعاليم قادة الفكر اليوناني والروماني.

وما تجدر الإشارة إليه في هذا المجال هو الفرق الواضح بين علم الاقتصاد، والسياسة الاقتصادية. ففي حين يهتم علم الاقتصاد بكشف العلاقات القائمة بين مختلف الظواهر الاقتصادية وتفسيرها وتحليلها وبيان اتجاهات تطورها. تهدف السياسة الاقتصادية إلى تقديم النصح فيما يجب أن يكون عليه الوضع الاقتصادي. ولهذا التباين بين وصف ما هو كائن وما يجب أن يكون أهمية كبيرة في نطاق الدراسات الاقتصادية.

ولكن التفريق بين علم الاقتصاد والسياسة الاقتصادية لا ينفي ما بينهما من علاقة وتكامل، فعلم الاقتصاد ببحثه وتفسيره للظواهر والمشكلات الاقتصادية، وإلقائه

الضوء على سلوك المتغيرات الاقتصادية، وطبيعة علاقات الترابط بينها وأحجامها يمكّن من التنبؤ بالأحداث الاقتصادية المتوقعة في المستقبل ويساعد في تبني سياسة اقتصادية ملائمة. وعالم الاقتصاد لا يقوم بالتحليل لمجرد الترف الفكري، بل لكي يستطيع في النهاية أن يتوصل إلى مزيد من الفهم للبيئة الاقتصادية حتى يستطيع أن يتحكم فيها ويوجهها بالطريقة التي يرى أنها الفضلى من وجهة نظر الرفاهية الاجتماعية؛ أي حتى يستطيع أن يصوغ سياسة اقتصادية تعدل الأحداث المتوقعة وغير المرغوب فيها وتجعلها أكثر انسجاماً مع المصلحة العامة لأفراد المجتمع. ولتحقيق هذا الغرض يفاضل الاقتصادي بين مختلف الوسائل التي يمكن أن يستخدمها لتحقيق الغاية المطلوبة. ويبني هذه المفاضلة على أساس فاعلية الوسائل المختلفة في تحقيق الهدف من جهة، وعلى أساس التكلفة التي سيتحملها المجتمع من جراء استخدام الوسائل البديلة من جهة أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن مثل هذه التفرقة لم تكن واضحة لدى الاقتصاديين قبل آدم سميث. لذلك كان علم الاقتصاد في الغالب يوصف بالسياسي، حتى أصبح تعبير «الاقتصاد السياسي» هو الشائع والأكثر استعمالاً بدلاً من علم الاقتصاد. وكان أول من استخدمه الكاتب الفرنسي أنطوان دي مونكرتيان سنة 1615م حين ألف كتاباً يحمل هذا العنوان Economie politique، وقد نحته من ثلاث كلمات يونانية وهي Oikos وتعني «مدينة» وNomos وتعني «قواعد» وPolitos وتعني «ذمة". أي «قواعد إدارة ذمة المدينة". وحينما نحت الكاتب تعبير الاقتصاد السياسي كان يهدف إلى إسداء النصح للأمير في إدارة الأموال العامة، وكان هذا منطقيا، إذ إن السياسة الاقتصادية، كما ذكر آنفاً، قد سبقت في نشأتها علم الاقتصاد.

تعريف علم الاقتصاد

مرّ أن آدم سميث أول من حصر استعمال تعبير الاقتصاد السياسي في الدلالة على العلم الذي يدرس الثروة. إلا أن الخلاف حول مدلول هذا العلم ما يزال قائماً حتى اليوم مما أدى إلى اختلاف تعريفات هذا العلم باختلاف نزعات الاقتصاديين الفكرية المختلفين، حتى إن جيتان بيرو Gaetan Pirou رأى أن لعلم الاقتصاد تعريفات بعدد الكتب التي ألفت فيه.

ومع ذلك يمكن القول: إن علم الاقتصاد هو علم إنتاج الخيرات المادية وتوزيعها واستهلاكها، ويهدف إلى تعظيم المردود من عوامل الإنتاج المتاحة، أي إنه العلم الذي يسعى إلى إيجاد الحلول الممكنة للمشكلة الاقتصادية بالعمل على زيادة إنتاج الخيرات المادية للتقليل من آثار ندرتها ووضعها بتصرف الإنسان لزيادة رفاهيته. فعلم الاقتصاد هو علم عقلنة نشاط الإنسان الاقتصادي لما فيه خيره ورفاهته. وهكذا يعد علم الاقتصاد علم إدارة الموارد بقصد تعظيم المنفعة منها لمصلحة بني الإنسان. ويذهب كامبل ماكونل Campell Mc connell إلى أن علم الاقتصاد هو العلم الاجتماعي الذي يهتم بمشكلة إدارة الموارد النادرة أو المحدودة أو استعمالها على نحو يسمح بالحصول على أكبر إشباع لحاجات المجتمع غير المحدودة. وهكذا فإن علم الاقتصاد هو علم زيادة الثروة من جهة، وعلم اجتماعي يبحث في توفير الرفاهية لجميع أفراد المجتمع من جهة ثانية.

منهج علم الاقتصاد

يؤكد الاقتصاديون الصفة العلمية للاقتصاد إذ يرون أن لهذا العلم قوانينه الخاصة، ومن ثم فإنهم يسعون دائماً للكشف عن هذه القوانين وصوغ النظريات الاقتصادية المختلفة. ومن الثابت أنهم يتبعون في هذا السبيل المناهج العلمية المعروفة وهي: المنهج

الاستنباطي(التجريدي، النظري) والمنهج الاستقرائي (التجريبي، الواقعي). وهذه فكرة مختصرة عن كل منهما:

المنهج الاستنباطي: ويعدّ من أقدم مناهج المعرفة، إذ يرجع إلى عهد أرسطو. والاستنباط عملية عقلية يخلص بها من قضية تعد مقدمة مسلماً بصحتها إلى قضية تعد نتيجة لازمة لها. وذلك من خلال قواعد ذهنية بحتة تدور كلها في الذهن بعيداً عن الواقع. وبحسب هذا المنهج يبدأ الاقتصادي بوضع عدد من المقدمات التي يفترض أنها صحيحة ثم يستخلص منها، عن طريق التفكير العقلي، جميع التعميمات التي تؤدي إليها، وهي ما تؤلف النظريات الاقتصادية. وينبَّه هنا إلى أن مدى صحة النظريات المستخلصة على هذا النحو يتوقف على سلامة مجرى التفكير المنطقي من جهة، وصحة المقدمات من جهة أخرى.

المنهج الاستقرائي: يقصد بالاستقراء العملية المنطقية التي يخلص بوساطتها من الوقائع الفعلية إلى القوانين العامة التي تحكم الظاهرة قيد الدراسة.

وهنا يقوم الاقتصادي بالتوصل إلى النظريات الاقتصادية عن طريق التحليل المنتظم الواعي للوقائع المعروفة والمشاهدة في الحياة العملية. أي إن المنهج الاستقرائي عكس المنهج الاستنباطي تماماً، لذلك يوصف الأول، أي الاستقرائي «بالاستدلال الصاعد»، ويوصف الثاني «بالاستدلال النازل».

ولما كان من الواجب أن تكون المقدمات في الاستنباط صحيحة، وجب أن تستند هذه المقدمات إلى الاستقراء. أي إن الاستنباط يعتمد على الاستقراء في إثبات صحة المقدمات. ومن ناحية ثانية فإن الاستقراء يعتمد على الاستنباط لأنه لا بد من التحقق من صحة النظريات، التي يتم التوصل إليها بالاستقراء، عن طريق تعميمها على وقائع جديدة، وهذا هو الاستنباط. وعلى ذلك فإن كلاً من الاستنباط والاستقراء لازمان للاقتصادي، وهو بصدد الكشف عن القوانين والنظريات الاقتصادية.

أساليب التحليل الاقتصادي

إن اتباع المناهج العلمية العامة في التحليل الاقتصادي يقتضي البحث عن أكثر الأساليب ملاءمة في حقل الدراسات الاقتصادية. ويُفرّق في هذا المجال بين الأسلوب الرياضي الذي يعتمد على المنهج الاستنباطي، والأسلوبين التاريخي والإحصائي اللذين يعتمدان على الاستنباط والاستقراء معاً.

الأسلوب الرياضي: تعد الرياضيات علماً عاماً يهتم بدراسة العلاقات بين الكميات المتغيرة. وبالرجوع إلى الكميات الاقتصادية وما ينشأ بينها من علاقات تبادلية وجد أنها تقبل التعبير عنها بالصيغ الرياضية المعروفة، وبذلك أصبح من الممكن استخدام بعض الأساليب الرياضية في الدراسة الاقتصادية. فالرياضيات إذن تقدم أسلوباً للبحث يتفق وطبيعة علم الاقتصاد، ويتصف الأسلوب الرياضي برأي جيتان بيرو بثلاث صفات هي:

- استخلاص أوسع النتائج من المقدمات.
- السرعة، لأن الرياضيات تسمح بالتعبير برموز بسيطة عما لا يمكن التعبير عنه في اللغة العادية إلا بجمل طويلة.
- الدقة في التعبير وتجنب التشويش، فالتحليل الرياضي يحل محل اللغة العادية في البحث عن العلاقات التبادلية بين المتغيرات الاقتصادية. ويعد فرع «الاقتصاد الرياضي» اليوم واحداً من أحدث فروع علم الاقتصاد.

الأسلوب التاريخي: يقتضي استخدام الأسلوب التاريخي تجميع الحوادث والوقائع الاقتصادية التي حدثت في الماضي، وذلك من الكتب والوثائق التاريخية المتوافرة، بعد التحقق من صحتها، لضمان صحة النتائج التي يتم التوصل إليها. ثم تأتي مرحلة وصف الوقائع وتفسيرها، أي معرفة ما كان منها سبباً وما كان نتيجة له، ومعرفة العناصر المتكررة وغير المتكررة ودرجة انتظام تكرارها. وأخيراً يقوم المؤرخ بالكشف عن

القوانين التي كانت تحكم العلاقات بين مختلف الظواهر الاقتصادية وغير الاقتصادية أيضاً. أي إن التاريخ بذلك أصبح أداة للتحليل تفيد في معرفة ما كان، وفي تفسير ما هو كائن، وفي توقع ما سيكون في المستقبل. وتجدر الإشارة هنا إلى ضرورة أخذ التاريخ بمعنى واسع والتفريق بين تاريخ النظريات الاقتصادية (تاريخ علم الاقتصاد)، وتاريخ الوقائع الاقتصادية. ويعود هذا الازدواج في الدراسات الاقتصادية إلى طبيعة الظواهر الاقتصادية نفسها، إذ إنها تختلف عن الظواهر الطبيعية. فالظواهر الطبيعية لا تتغير، لذلك نحتاج إلى دراسة تاريخ العلم ولا نحتاج إلى دراسة تاريخ الظاهرة الطبيعية لعدم تغيرها. أما الظواهر الاقتصادية ـ وكذلك الظواهر الاجتماعية عموماً ـ فإنها قابلة للتغير، ولذلك فإنه من المفيد دراسة تاريخ العلم مستقلاً عن تاريخ الوقائع.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن تاريخ الوقائع يعد للباحث الاقتصادي، بمنزلة التجارب المخبرية التي يقوم بها الباحث في أثناء دراسته للظواهر الطبيعية. ويعد الاقتصاديون الألمان أول من اهتم بالأسلوب التاريخي، وذلك منذ الثلث الثاني من القرن التاسع عشر وعرفت أفكارهم باسم «المدرسة التاريخية".

الأسلوب الإحصائي: يرى بعض الاقتصاديين أن الإحصاء ليس مجرد أسلوب فحسب، بل إنه علم مستقل، وأن قوانينه يمكنها أن تستوعب علم الاقتصاد، مما أدى إلى اطراد اهتمام الاقتصاديين به في مجال الدراسات الاقتصادية.

وتقدم الإحصاءات مقياساً دقيقاً وضرورياً لحجم الظواهر الاقتصادية، لأننا، بتعبير مور Moore، لا نعرف شيئاً ما دمنا لا نستطيع قياسه. والإحصاء هو الذي يسمح بهذا القياس، ويقدم بذلك المادة اللازمة لاستخلاص القوانين الاقتصادية. كما يلجأ الاقتصاديون إلى الأسلوب الإحصائي لقياس مستوى العلاقة بين الظواهر المختلفة؛ فلا يكفي القول إن مستوى استهلاك المجتمع يتوقف على مستوى ما يحققه من دخل، بل لابد من تحديد أثر زيادة الدخل في مستوى الاستهلاك تحديداً كمياً. وفي النصف الأول

من القرن العشرين حقق الإحصاء تقدماً كبيراً في مجال جمع البيانات الإحصائية وقدم بذلك مادة جيدة اتخذت أساساً في التحليل الاقتصادي، كما اعتمد عليه في اختبار صحة النظريات التي تم التوصل إليها باتباع الأساليب المنطقية التي كانت سائدة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. ويوصف الإحصاء بأنه أسلوب استقرائي يتسم بالواقعية اللازمة لكل نظرية حتى لا تبعد عن الواقع. ولكن، يؤخذ عليه أنه أسلوب لا يترجم الحقيقة كلها لكونه يتناول الظواهر التي يتم التعبير عنها بلغة الأرقام (المتغيرات الكمية)، ولا يهتم بالظواهر غير القابلة للقياس الكمي (المتغيرات النوعية).

فالرفاهية الاجتماعية، مثلاً، لا تتوقف على مستوى ما ينتجه المجتمع من سلع وخدمات مادية فقط، بل تتوقف على طريقة توزيعها بين جميع أفراد المجتمع أيضاً. ولا يعني هذا النقص استبعاد الأسلوب الإحصائي من الدراسات الاقتصادية، بل يقتضي اللجوء إلى الأساليب الأخرى في سبيل إكمال هذا النقص. وبذلك يمثل الإحصاء أسلوباً لا غنى عنه، ولا يكتفى به، في مجالي الدراسات الاقتصادية والسياسة الاقتصادية. وقد تطور حتى بات يؤلف، مع الرياضيات والتحليل الاقتصادي، فرعاً مستقلاً من فروع علم الاقتصاد وهو الاقتصاد القياسي.

وأخيراً فالدراسة الاقتصادية تقتضي القدرة على التحليل والتركيب، والمعرفة بالأحوال النفسية والاجتماعية والقانونية والفكرية والحوادث التاريخية. أي تقتضي معرفة جميع عناصر الحياة الإنسانية. ونتيجة لتعدد هذه العناصر، لم تستطع أي مدرسة اقتصادية أن تحيط بها جميعاً. وعلى التحليل الاقتصادي، حتى يكون واقعياً، ألا يكون حبيساً لغرض ضيق ينظر إلى الإنسان من زاوية واحدة فقط. بل يجب أن يبحث عن الإنسان في جميع مظاهره وبكل أساليب البحث الممكنة، وأن يجمع في سبيل ذلك بين المنهجين الاستنباطي والاستقرائي في آن واحد.

أنواع التحليل الاقتصادي:

يميز الاقتصاديون نوعين من أنواع التحليل الاقتصادي يؤلفان معاً فرعي النظرية الاقتصادية وهما التحليل الجزئي micro economics والتحليل الكلي macro economics. كما توجد تعابير أخرى للدلالة عليهما، فالأول مثلاً يعرف بأسماء كثيرة أخرى مثل نظرية الأسعار the price theory أو نظرية التوزيع the distribution theory. أما الثاني فيرى جاردنر أكلي Gardner Ackley أن تعبير «تحليل الدخل والتشغيل» income and enployment analysis أكثر دقة في التعبير عن مضمون ذلك النوع من أنواع التحليل. غير أن تعبيري «التحليل الجزئي»، و«التحليل الكلي» من أكثر المصطلحات شيوعاً بين الاقتصاديين على اختلاف مدارسهم.

ويمكن القول مبدئياً إن التحليل الجزئي يتناول البحث في السلوك الاقتصادي على مستوى الوحدة. وهذا ينطوي على فكرة أن الأفراد يتصرفون بطريقة متماثلة تجاه كل القضايا الاقتصادية المختلفة. فالحديث عن الاستهلاك مثلاً في مجال التحليل الجزئي، يقصد به تحليل النمط الذي يتصرف بموجبه الفرد وهو بصدد إنفاقه لدخله على السلع المختلفة. ويقصد بالفرد هنا أي فرد من أفراد المجتمع من دون تحديد.

أما إذا كان الحديث يدور حول الإنتاج فيقصد به حينئذ وصف السلوك الإنتاجي لكل وحدة إنتاجية سواء كانت شركة صغيرة أو كبيرة من دون تحديد أيضا. كما يتقرر في إطار هذا الفرع أيضاً كل من قضيتي تخصيص الموارد بين فروع الإنتاج المختلفة، وتحديد نصيب مختلف أفراد المجتمع من الدخل القومي(نظرية التوزيع).

أما في نطاق التحليل الكلي فإن المقصود بالاستهلاك هو دراسة السلوك الاستهلاكي للمجتمع كله. والحديث عن الإنتاج يعني الناتج القومي للمجتمع كله أيضاً. ويعني ذلك أن هدف التحليل الكلي هو دراسة القوى والعوامل التي تؤثر في مستوى الأداء الاقتصادي لجميع أفراد المجتمع منظوراً إليهم على أنهم وجود واحد.

ويغدو الأمر أكثر وضوحاً إذا عُرِّف التحليل الكلي بأنه التحليل الذي يهتم بدراسة الموضوعات الاقتصادية التي تنعكس آثارها على جميع أفراد المجتمع مثل: الدخل القومي والناتج القومي ومستوى التشغيل والدورات الاقتصادية والتوازن الاقتصادي وغير ذلك.

ولما كانت القرارات الاقتصادية تتخذ من قبل الوحدات الجزئية التي يتكون منها الاقتصاد القومي، فقد يظن من ذلك أن التحليل الكلي ما هو إلا مجموع التصرفات الفردية. ومن ثم فإن التحليل الكلي ما هو إلا مجرد عملية نقل للنظريات الاقتصادية من المستوى الجزئي إلى المستوى الكلي. ويؤكد الاقتصاديون خطأ هذه النتيجة لأن القوانين والنظريات الاقتصادية التي تفسر السلوك الاقتصادي للأفراد تختلف كل الاختلاف عن القوانين والنظريات التي تفسر السلوك الاقتصادي للمجتمع بصفته كلاً. ويوضح أحد الاقتصاديين هذه الحقيقة بالفرق بين دراسة شجرة ما في غابة ودراسة الغابة نفسها.

ومع هذا الفصل بين نطاق التحليل الجزئي، والتحليل الكلي فإن هناك درجة كبيرة من التشابك بينهما، فالكفاية التي يتم بها تخصيص الموارد بين الاستخدامات المختلفة (تحليل جزئي) لها تأثير كبير في مستوى الدخل القومي (تحليل كلي)، كما أن إجمالي الدخل (تحليل كلي) يعتمد إلى حد ما على الكيفية التي يتم بها توزيع الدخل (تحليل جزئي) إذ إن حصول فئة صغيرة من المجتمع على نسبة كبيرة من الدخل القومي يؤدي إلى تخفيض الطلب الكلي، ومن ثم تخفيض مستوى الإنتاج والدخل القومي. كما أن عدالة توزيع الدخل القومي تؤدي في النهاية إلى انخفاض مستوى الادخار القومي وما ينتج عن ذلك من انخفاض معدلات النمو الاقتصادي.

تطور التحليل الاقتصادي:

يقتضي تفهم دقائق مجرى تطور التحليل الاقتصادي العودة إلى دراسة الفكر الاقتصادي من خلال النظريات التي قدمتها المدارس الاقتصادية المختلفة. وسوف

يكتفى هنا بالإشارة إلى أهم الخصائص المميزة لكل من الفكر التقليدي (1776 - 1936) والفكر «الكينزي»، وذلك بسبب الآثار الكبيرة التي نجمت عن الفكر الذي قدمه كل منهما سواء ما تعلق منها بمنهج البحث أو نطاق اهتمامه. فقد قام صرح النظرية التقليدية على التجريد والاستنباط فلجأت هذه النظرية، بصدد دراسة الاقتصاد، إلى التجريد، إذ أسقطت كل البواعث التي تسيِّر الإنسان إلا باعثاً واحداً فقط وهو باعث المصلحة الفردية، وانتهت بذلك إلى إنسان أطلقت عليه تعبير «الإنسان الاقتصادي» وعدته خير من يدافع عن مصلحته الشخصية، باستثناء قلة من الأفراد يمكن إهمالهم.

ولما كان المجتمع في الحقيقة مجموعة أفراد فقد خلصت إلى أن مصلحة المجتمع هي مجموع مصالح أفراده أيضاً، أي إن الفرد عندما يسعى لتحقيق مصلحته فإن هذا لن يؤدي إلى تعارضه مع المصلحة الشخصية للآخرين. ولهذا دأبت هذه النظرية تطالب بضمان حرية الأفراد في نشاطهم الاقتصادي، لأن هذه الحرية سوف تعني في النهاية تحقيق أقصى إشباع ممكن لجميع أفراد المجتمع تلقائياً دونما حاجة إلى تدخل أي سلطة في هذا السبيل، أي إن المجتمع سوف يحقق أفضل مستوى ممكن من الإنتاج باستخدام الموارد المتاحة له.

وهذا يعني في النهاية أن المشكلة ليست في تقديم النصح والمشورة لتحسين مستوى الإنتاج وإبداء الرأي في كيفية توزيعه، وإنما اهتمت المدرسة التقليدية فقط بتحليل النشاط الاقتصادي وإيضاح الطريقة التلقائية التي بوساطتها يتم التوصل إلى الوضع الاقتصادي الأمثل. وبذلك فقد صاغت، على حد تعبير ألفرد مارشال، من المنطق لوحة زيتية للعالم الحقيقي، وصاغت مما يجب أن يكون صورة لما هو كائن. ويعد قانون ساي (أو قانون المنافذ) الذي قدمه جان باتسيت ساي J.B.Say عام 1803 العمود الفقري للتحليل الاقتصادي التقليدي. وهو يقوم على فرض أن العرض إنما

يخلق الطلب المساوي له، وينتهي بالفرض إلى أن التشغيل سوف يكون كاملاً دائماً بصورة تلقائية، وأنه لا يمكن أن تحدث البطالة أبداً، وإن حدثت أحياناً فإن قوى السوق التلقائية كفيلة بتصحيح هذا الخلل وإعادة التشغيل الكامل مرة أخرى.

وبناء على ذلك فقد كانت النظرية تقضي أن أي خلل يحدث في أركان النشاط الاقتصادي لا يتطلب تصحيحه من المسؤولين سوى انتظار أن تقوم قوى السوق الطبيعية بذلك. وبحسب منطق التقليديين، ليس هناك مايقال فيما يتعلق بالتحليل الكلي، وإن اهتمامهم تركز في نطاق التحليل الجزئي فقط.

وللإنصاف لابد من التذكير بأن الاتفاق بين الاقتصاديين التقليديين لم يكن تاماً. فقد برز في تلك الحقبة بعض المفكرين المناوئين للمبادئ التي تقوم عليها النظرية التقليدية مثل القس الإنكليزي توماس روبرت مالتوس (1766-1834) Thomas R. Malthus الذي وجه الكثير من النقد لمبادئ النظرية التقليدية وفروضها في كتابه «مبادئ الاقتصاد السياسي» The Principles of Political Economy كما انتقد المؤرخ والاقتصادي السويسري جان تشارلز ليونارد سيموندي (1773-1843) Jean Charles Leonard Simonde هذه المبادئ أيضاً. إلا أن أحداً من هؤلاء الخارجين على التحليل التقليدي لم يوفق في هجومه على النظرية التقليدية وبقيت فروضها هي الوحيدة التي توجه السلوك الاقتصادي، والسبب، في رأي كينز هو أنهم لم يستطيعوا توضيح الأسباب الكامنة وراء ارتفاع مستوى الطلب الفعال وانخفاضه.

وبوجه عام فقد انهار الكثير من آراء الاقتصاديين التقليديين المتعلقة بالتحليل الكلي، وخاصة عندما تفاقمت الأزمات الاقتصادية وانتهت إلى ما يعرف بكارثة «الكساد الكبير» the great depression في بداية الثلاثينات من القرن العشرين (1929 - 1933)، إذ اتسمت هذه المرحلة بارتفاع معدلات البطالة على نطاق واسع في جميع دول العالم تقريباً وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، ومرت سنوات على

هذه الحال من دون أن تنجح القوى التلقائية في إعادة التوازن للنشاط الاقتصادي على النحو الذي كان متصوراً في النظرية التقليدية.

وهنا بات واضحاً أن هناك حاجة ماسة إلى إعادة النظر في مبادئ التحليل الاقتصادي وأساليبه، وهذا ما تمّ فعلاً بنجاح على يد الاقتصادي الإنكليزي جون مينارد كينز John M.Keynes بعدما نشر كتابه المعروف «النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود» The General Theory of Employment, Interest and Money سنة 1936، الذي ضمنه نظريته الشهيرة في «الطلب الفعال» effective demand. وقد كان كينز من المؤيدين للنظام الرأسمالي الذي يقوم على مبدأ الحرية الاقتصادية إلا أنه، مع ذلك، كان يرى أن هناك نقصاً في ذلك النظام بأنه لا يتضمن آلية ذاتية قادرة على تحقيق التشغيل الكامل، أو قادرة على أن تعيد النظام إلى حالة التشغيل الكامل فيما لو ابتعد عنه. لهذا فقد قام بتقديم نظريته العامة التي أوضح فيها الكيفية التي يتحدد بها مستوى الدخل والتشغيل، كما شرح الأسباب الكامنة وراء عدم مقدرة قوى السوق على أن تجعل التشغيل عند مستوى التشغيل الكامل. إذ أشار إلى أن مستوى التشغيل معرض للتغير، وأن التشغيل الكامل ما هو إلا أحد مستويات التشغيل، وأن هناك عدداً غير محدود من المستويات الممكنة دون مستوى التشغيل الكامل. وجوهر الفكرة هنا أن مستوى الدخل القومي لا يتوقف على مدى وفرة الموارد الاقتصادية كما هي الحال في النظرية التقليدية، بل يتوقف على مستوى الطلب الفعال، أي إنه بذلك يكون قد عكس المفهوم التقليدي للتشغيل تماماً، وعلى حد تعبير أحد الاقتصاديين فإن كينز يكون قد وضع الحصان أمام العربة بعد أن وضعته النظرية التقليدية خلفها مشيراً بذلك إلى أن القوة الفاعلة في الاقتصاد ليست قوى العرض (النظرية التقليدية) بل قوى الطلب.

الجانب الثوري الآخر في فكر كينز يتركز فيما توصل إليه من أن الحكومة، بخلاف ماتوصلت إليه النظرية التقليدية، تستطيع التأثير في المستوى العام للنشاط الاقتصادي

وذلك من مركزها المالي، أي من تغيير مستوى إنفاقها، أو بتغيير القوانين الخاصة بالضرائب لتعديل حجم مواردها المالية ـ أي الميزانية الحكومية بشقيها: النفقات والواردات.

ومع القول العام بوجهة النظر المطالبة بضرورة تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي بغية تحقيق مستوى عال من التشغيل، فإنه ما زال هناك الكثير من الجدل والنقاش حول مدى فاعلية مثل هذه السياسة لتحقيق التقدم المطلوب، وكثير من هذا الخلاف يرجع أحياناً إلى اختلاف وجهات النظر الاجتماعية والفلسفية والسياسية للمجتمعات المختلفة. وبذلك غدا التحليل الكلي محور اهتمام الاقتصاديين المختلفين بعد أن كان التحليل التقليدي منصباً بالدرجة الأولى في إطار التحليل الجزئي.

واستكمالاً للحقيقة لابد من الإشارة إلى أن الاهتمام بالتحليل الكلي لم يبتدئ مع الكساد الكبير على يد كينز، بل إن بعض أفكار التحليل الكلي وجدت قبل ذلك التاريخ، فقد اهتم أصحاب المدرسة التجارية «الميركانتيليون» في القرن السابع عشر بتحقيق مصلحة المجتمع كله وليس مصلحة الأفراد أو الطبقات، ونادوا لذلك بضرورة تدخل الحكومة في الحياة الاقتصادية نتيجة عدم ثقتهم بقدرة النشاط الاقتصادي على تحقيق مصلحة المجتمع القصوى.

كذلك فإن الطبيب الفرنسي فرانسوا كينيه مؤسس أول مدرسة اقتصادية بالمعنى الأكاديمي المعروف، وهي المدرسة الطبيعية (الفيزيوقراطيون)، يُعد صاحب أول مؤلف اقتصادي يتناول دراسة الظواهر الاقتصادية على أساس النظرة الكلية، وذلك في ما عرف باسم «الجدول الاقتصادي العام» الذي نشره عام 1759.



اقتصاد الحرب والدفاع

يهتم اقتصاد الحرب والدفاع Econemie de Guere et de Défense بالآثار الاقتصادية للإنفاق العسكري في الاقتصاد الوطني؛ وبإدارة الاقتصاد في وقت الحرب، إضافة إلى تهيئة الأنشطة الاقتصادية وإعدادها في وقت السلم لمواجهة حالة الحرب عند حدوثها. كما تشمل اهتمامات اقتصاد الحرب والدفاع ميزانيات الإنفاق العسكري وإدارة مخصصات القوات المسلحة ومواردها. ولا يعد اقتصاد الحرب والدفاع فرعاً مستقلاً من فروع علم الاقتصاد، ولكنه أسلوب في تحليل الأنشطة العسكرية والمساعدة ومعالجتها وإدارتها من منظور اقتصادي.

زاد اهتمام الاقتصاديين بمجالات الحرب والدفاع، مع التزايد الكبير في الميزانيات العسكرية من جهة وضخامة النفقات التي تتحملها الدول المتحاربة، وأثر ذلك في النشاط الاقتصادي من جهة ثانية.

فقد دأب الاقتصاديون منذ ما قبل الحرب العالمية الأولى على دراسة أثر الإنفاق العسكري في سير العملية الاقتصادية؛ كما اهتموا بضرورة تكييف النشاط الاقتصادي لتلبية الاحتياجات العسكرية والمدنية على السواء.

ومن المنظور الاقتصادي ليست النفقات العسكرية والحربية مجرد اقتطاع من الفعاليات الاقتصادية، ولكنها أداة تدمير للنشاط الاقتصادي أيضاً، مما يقتضي التخطيط والتهيئة لإعادة الإعمار بعد انتهاء العمليات الحربية. هذا كله جعل الاهتمام باقتصاد الحرب والدفاع يتزايد يوماً بعد يوم مع اشتداد النزاعات بين الدول أو مجموعات الدول. وبعد انتهاء الحرب الباردة بين المعسكرين المتصارعين وانحلال المعسكر الاشتراكي فضلاً عن توقيع عدد من اتفاقيات الحد من التسلح وتوقّع المزيد من الانفراج الدولي، في ضوء قيام نظام دولي جديد، ينتظر أن يتحول المجال الرئيسي

لاهتمامات اقتصاد الحرب والدفاع إلى إعادة تأهيل الصناعات الحربية لأهداف مدنية، وإلى معالجة المشكلات التي ستنجم عن نزع السلاح مثل إعادة تأهيل أفراد القوات المسلحة وإيجاد فرص عمل لهم، ومعالجة فوائض الإنتاج التي ستترتب على تحويل الإنتاج العسكري إلى إنتاج مدني. إن اهتمامات اقتصاد الحرب والدفاع ستتحول من التدمير إلى البناء، ومن معالجة الانعكاسات السلبية على الاقتصاد ومحاولة تخفيفها إلى دراسة الآثار الإيجابية الممكنة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المستوى الدولي ومحاولة الوصول بها إلى الحد الأعظمي. ويواجه اقتصاد الحرب والدفاع انعطافاً حاسماً في الوقت الراهن في ضوء الاتجاهات الجديدة المتنامية في العلاقات الدولية غير أن اهتماماته السابقة لن تنتهي في القريب العاجل.

القوات المسلحة مستهلكة:

الاستهلاك حلقة رئيسة من حلقات دورة الإنتاج في الاقتصاد الوطني، وفي كثير من الأحيان يُعَدّ ضيق السوق الداخلية عقبة كبيرة في طريق النمو الاقتصادي، كما أن الأزمات الاقتصادية التي تعصف بالاقتصادات الصناعية كثيراً ما تقود الحكومات إلى انتهاج سياسات توسعية للسيطرة على أسواق خارجية لتصريف المنتجات الفائضة؛ مما يؤدي إلى الحروب. هذا ما حدث في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين عندما بدأت الدول الصناعية حروبها الاستعمارية لفتح أسواق المستعمرات أمام منتجاتها، وللحصول على مصادر لمواد أولية رخيصة الثمن. وهذا ما حدث أيضاً في الحربين العالميتين الأولى والثانية اللتين دارتا بين القوى الصناعية من أجل إعادة تقسيم المستعمرات، ولاسيما الحرب العالمية الثانية التي دارت إثر التوسع الاقتصادي الذي أعقب الخروج من الأزمة الاقتصادية الكبرى في الثلاثينات من القرن العشرين.

تعاني الاقتصادات المعاصرة من كابوس البطالة من جهة، ومن فائض الطاقات الإنتاجية في الصناعات الثقيلة من جهة أخرى، وفي كلتا الحالتين يكون تضخيم القوات

المسلحة مخرجاً ملائماً. فزيادة أفراد القوات المسلحة تولد طلباً واسعاً على قوة العمل فتخلق فرصاً لتشغيلها، كما أن تزويد هذه القوات بالتجهيزات والمعدات والإمدادات العسكرية والمدنية يقتضي تشغيل أعداد كبيرة إضافية من العمال في المصانع والأنشطة المساعدة، وعندما تنوء الاقتصادات الوطنية بعبء توجيه قسم كبير من الطاقات الإنتاجية للأغراض العسكرية الداخلية تلجأ الحكومات إلى تشجيع تصدير المعدات العسكرية، وفي كثير من الأحيان تعمل الأجهزة السرية والديبلوماسية للدول الصناعية الكبرى على تأجيج النزاعات الحدودية بين الدول الصغيرة؛ من أجل دفعها إلى شراء الأسلحة والذخائر مما يوجد سوقاً لتصريف الفائض من إنتاجها العسكري، أو يوجد سوقاً جديدة لصناعات عسكرية جديدة تمتص قوة العمل الفائضة. وفي أحيان كثيرة تحرض هذه الأجهزة بطريقة أو بأخرى على اندلاع الحروب بقصد تدمير الأسلحة المخزنة واستنفاد الذخائر ودفع الدول المتحاربة إلى طلب أسلحة وذخائر بديلة. ولا تقتصر الحروب التي تندلع بين الدول على الاستهلاك العسكري وحده؛ بل تقود أيضاً إلى تدمير البنى التحتية والمؤسسات الصناعية في الدول المتحاربة مما يقتضي إعادة البناء بعد انتهاء الحرب فيتولد بذلك طلب جديد ينشط اقتصادات الدول الصناعية.

إن انتهاء الحروب الاستعمارية في القرن التاسع عشر والنصف الأول من القرن العشرين وإدراك الدول الصناعية الكبرى أن أعباء الحروب التي تتحملها تذهب بالقسم الأعظم من الفوائد الاقتصادية التي تكسبها نتيجة هذه الحروب؛ والمكاسب الاقتصادية الكبيرة التي تحققت للولايات المتحدة الأمريكية نتيجة الحرب العالمية الثانية التي خاضتها جزئياً خارج أراضيها، وما ترتب على هذه الحرب من ضعف في اقتصادات الدول المتحاربة الأخرى واعتمادها على المنتجات الأمريكية في مرحلة الحرب والإعمار بعدها، كل هذا قاد إلى ظهور استراتيجية جديدة، هي استراتيجية حروب الآخرين.

وقد كان الاستقلال الذي منحته الدول الصناعية المستعمرة لمستعمراتها السابقة أداة مزدوجة لخدمة هذه الاستراتيجية. فمن جهة أولى أضحت الدول المستقلة حديثاً في حاجة إلى إنفاق مبالغ هائلة لبناء جيوشها الوطنية؛ وكانت هذه النفقات تصب في خزائن الدول الصناعية التي تكون عادة هي الدول المستعمرة السابقة فيتحرك النشاط الاقتصادي فيها، ومن جهة أخرى تم رسم الحدود بين الدول المستقلة بطريقة جعلت منها قنابل موقوتة يمكن تفجيرها عند الضرورة؛ سواء كان ذلك بتداخل الحدود تمهيداً للنزاعات بين الدول، أو بإقامة جيوب إثنية أو طائفية لإثارة الحروب الأهلية أو خلق الشروط للتدخلات الخارجية. كل ذلك يؤلف خطراً دائماً يقتضي من هذه الدول تخصيص مبالغ طائلة لأغراض الدفاع، إضافة إلى التطوير المستمر في الأسلحة الذي يجعل الدول المستقلة عاجزةً عن تصنيع الأسلحة والذخائر بنفسها وتابعةً دائماً لسوق السلاح العالمية المتركّزة في الدول الصناعية الكبرى. كما أن تطوير الأسلحة بسرعة يقتضي من الدول استبدال ترسانات جديدة بترساناتها القائمة، مشكلةً بذلك سوقاً دائمة للصناعات العسكرية في الدول الصناعية إضافة إلى الاستهلاك الخاص للقوات المسلحة فيها.

وتشير الدراسات المتوافرة إلى أن نفقات الحرب والدفاع تؤلف جزءاً كبيراً من الاستهلاك العام في الدول الصناعية والنامية على السواء، وهذه النفقات تتزايد تزايداً مذهلاً عند احتدام النزاعات ولاسيما الحروب، وما يترتب عليها من أعمال التعبئة والتدمير والتخريب. وتقدر بعض المصادر أن تكاليف الحرب العراقية الإيرانية التي دامت نحو ثماني سنوات زادت على ثلاثمئة مليار دولار أمريكي في الجانبين معاً، كما تقدر مصادر أخرى تكاليف الحرب التي شنها التحالف الدولي على العراق عام 1991 والتي استمرت أكثر من شهر بقليل بنحو150 مليار دولار عدا الخسائر الناجمة عن التدمير الذي لحق بالكويت والعراق والذي تفوق قيمته مبلغ النفقات الحربية.

تستأثر الموازنات العسكرية المعلنة بمبالغ ضخمة تشمل إضافة إلى رواتب العسكريين، طلبات ضخمة للمعدات والذخائر تؤدي إلى تشغيل عدد كبير من المصانع التي تستوعب ملايين العمال وتعطي أرباحاً بمليارات الدولارات. وتكفي الإشارة إلى أن الإنفاق العسكري في الولايات المتحدة الأمريكية بلغ في عام 1990 أكثر من 289 مليار دولار وفي عام 1991 بلغ 287.45 مليار دولار، كما بلغت ميزانية النفقات العسكرية المقترحة لعام 1992 أكثر من 278 مليار دولار، وذلك بعد تخفيضها في أعقاب انتهاء الحرب الباردة والانفراج الدولي، وتوقيع اتفاقيات الحد من الأسلحة مع روسية الاتحادية. كما بلغت ميزانية النفقات العسكرية الحقيقية المعلنة رسمياً في الاتحاد السوفييتي لعام 1991 (قبل انحلاله) أكثر من 133 مليار دولار، في حين تقدر المصادر الغربية هذه الميزانية بمبلغ 238 مليار دولار. وبلغت النفقات العسكرية لعام 1991 في فرنسة 37.34 مليار دولار، وفي إنكلترة 38.52 مليار دولار لعام 1990 وهذه النفقات في تزايد مطرد سنة فسنة على الرغم من حالة الانفراج الدولي الملاحظة حالياً. وتصل نسبة النفقات العسكرية في بعض الدول إلى أكثر من 30٪ من الناتج المحلي. وهكذا يتضح أن القوات المسلحة في أي بلدٍ من بلدان العالم هي سوق استهلاكية كبيرة، حتى في زمن السلم، يؤثر طلبها المتزايد في إعادة الإنتاج الاجتماعي، ويتوقف عليه إلى درجة كبيرة حسن سير الاقتصاد الوطني في كل قطاعاته، أما في أوقات الحرب فيتضاعف الاستهلاك العسكري عشرات بل مئات الأضعاف أحياناً، ويصبح عبئاً كبيراً على الاقتصاد الوطني. فقد بلغ نصيب الفرد من الإنفاق العسكري في إسرائيل في عام 1991 أكثر من 1325 دولاراً أمريكياً؛ منها نحو 375 دولاراً على حساب المساعدات العسكرية الخارجية التي تؤلف المساعدات الأمريكية أكثر من ثلثيها. ولابد من الإشارة إلى خصوصية النفقات العسكرية في الدول غير الصناعية، فتلك النفقات لا تولد بمجموعها طلباً داخلياً بل يتجه القسم الأعظم من الطلب إلى اقتصادات الدول

المصدرة للسلاح ولذلك فإن أثر الإنفاق العسكري في البلدان النامية يختلف عن أثره في الدول الصناعية.

اقتصاد الحرب والتعبئة الاقتصادية

إن توقع حدوث الحرب يجعل القيادة السياسية ومن ثم قيادة القوات المسلحة تركز اهتمامها وتعطي الأولوية للتعبئة السريعة للقوات، وإمكان الانتشار السريع لأكبر القوات وأفضلها تجهيزاً. حتى في حالة السلم والانفراج فإن القوات المسلحة تولي مسألة التعبئة اهتماماً خاصاً، إذ لا يمكن الاعتماد على الصناعات الحربية مهما بلغت طاقاتها الإنتاجية لتوفير متطلبات القوات المسلحة في أوقات اندلاع الحروب مباشرة وفي الزمان والمكان المناسبين، لهذا كان لا بد من العمل على تطوير الأبحاث العسكرية، ووسائل النقل والتخزين والصيانة مما يقتضي، زيادة متواصلة للنفقات ترافقها دعاية نشيطة لتسويغ الأعباء الكبيرة وإقناع دافعي الضرائب بذلك. وهنا أيضاً يجب التفريق بين الدول الاستعمارية والدول الحديثة الاستقلال، فالدول الاستعمارية تخطط للحروب من أجل تحقيق مكاسب اقتصادية أكبر للاحتكارات والشركات الرأسمالية المسيطرة على أنظمة الحكم فيها التي تسخرها لمصلحتها، وتكون لها في الحروب مصلحة مزدوجة: كسب أسواق خارجية لتصريف منتجاتها والحصول على المواد الأولية بأسعار رخيصة من جهة، والحصول على طلبات لصناعاتها الحربية أو «طلبات» إعادة الإعمار بعد انتهاء الحرب من جهة ثانية. وتحتاج حكومات هذه الدول إلى جهود كبيرة من أجل إقناع الأحزاب السياسية والتنظيمات العمالية وغيرها من الفئات للموافقة على تمويل العمليات الحربية؛ وقبول التضحية بدخول حرب من غير أن يكون لها مصلحة ظاهرة فيها. أما الدول الحديثة الاستقلال التي تضطر إلى الدفاع عن سيادتها وعن ترابها الوطني حيال الأخطار الخارجية فإن تعبئة الرأي العام فيها أسهل ولا تحتاج إلى جهد كبير، لكن التعبئة الاقتصادية فيها مكلفة جداً وقد تهدد عملية النمو الاقتصادي

بالتوقف إذا لم تتراجع. والتعبئة الاقتصادية للحرب لا تكون من طرف واحد، إذ يفرض مفتعل الحروب تعبئة مقابلة لأغراض الدفاع، فيكون سباق التسلح بين الطرفين، كما حدث في سباق التسلح البحري الإنكليزي ـ الألماني قبل الحرب العالمية الأولى الذي قدم أفضل الصور المبكرة لسباق التسلح المعتمد على التسابق في ميدان الاختراعات حتى لو لم تجرب في المعارك. لقد ارتفعت نفقات ألمانية على القوات المسلحة من نحو 11 مليون جنيه استرليني في عام 1870 إلى 111 مليون جنيه عام 1914 وفي المدة نفسها زادت نفقات امبراطورية النمسة والمجر من 8 ملايين جنيه إلى 36 مليوناً، كما ارتفعت نفقات بريطانية على قواتها المسلحة من 23 مليون جنيه إلى نحو 77 مليون جنيه في المدة ذاتها. هذه الأرقام تعد ضخمة جداً بمقاييس ذلك الزمن وبتقدير تقريبي كانت هذه النفقات تؤلف 4.6٪ من الناتج القومي الإجمالي في ألمانية و6.1٪ في امبراطورية النمسة والمجر و3.4٪ في بريطانية. أما سباق التسلح الذي بدأ في أعقاب الحرب العالمية الثانية في حقبة الحرب الباردة بين المعسكرين المتصارعين؛ الغربي بزعامة الولايات المتحدة الأمريكية، والشرقي بزعامة الاتحاد السوفييتي السابق، فإن آثاره لم تقتصر على الدول الأعضاء في الحلفين العسكريين ـ حلف الناتو وحلف وارسو ـ بل أدى ذلك إلى انقسام العالم بأسره تقريباً إلى جبهتين متقابلتين جعل كل دولة من دول العالم، مهما اختلف موقفها السياسي مع الغرب أو مع الشرق أو اختلف موقعها الجغرافي؛ جعلها مضطرة إلى تخصيص مبالغ كبيرة من مواردها لأغراض التعبئة الاقتصادية العسكرية، وذلك لمواجهة الأخطار التي قد تتهددها من إحدى جاراتها التابعة للمعسكر الآخر. والأمثلة كثيرة على ذلك: الهند والباكستان، الدول العربية وإسرائيل، إيران والعراق، الكوريّتان، الصين وتايوان وغيرها. ويكفي للتدليل على ذلك الإشارة إلى أن النفقات العسكرية حتى بعد انتهاء الحرب الباردة والاتجاه العالمي إلى تقليص النفقات الحربية، تؤلف على التوالي 5.4٪، 11٪، 3.1٪، 7.1٪، 2.6٪،21٪، 12٪، 9.3٪ من مجمل الناتج

القومي الإجمالي في الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد السوفييتي السابق، والهند، والباكستان، وإيران، والعراق، وإسرائيل، وسورية.

وحيال التقدم الهائل الذي حققته تقنيات التسلح، وتوافر قوة الردع النووي لدى كل من المعسكرين المتصارعين تحولت الاستراتيجية العسكرية من المواجهة إلى الاستنزاف، ومن الحروب العالمية الشاملة إلى الحروب الإقليمية الاختبارية. وفي هذه الأحوال أصبحت التعبئة الاقتصادية وسباق التسلح عملين موجهين إلى الدول الضعيفة اقتصادياً؛ لصرفها عن تحسين وضعها الاقتصادي بالتركيز على التسلح والتعبئة العسكرية، مما قاد إلى انهيار الدول الضعيفة كما حدث لدول المعسكر الاشتراكي السابق، واضطرار دول كثيرة إلى تغيير مواقفها السياسية والانضواء تحت لواء الولايات المتحدة الأمريكية. والاستنزاف لا يقتصر على الموارد المالية فحسب بل يتعداها إلى القوى البشرية والموارد الطبيعية أيضاً، ذلك أن الخطر المحدق بالدول يدعوها إلى زيادة عدد القوات المسلحة مما يشكل عبئاً على نموها الاقتصادي، بتحويل قسم متزايد من القوة العاملة من مجال الإنتاج المدني إلى مجال الخدمة العسكرية والصناعات الحربية. وهذا يعني أن تحتفظ الدول بقوات مسلحة كبيرة العدد نسبياً في أوقات السلم، في حين تعتمد مبدأ التعبئة العامة في أوقات الحرب؛ باستدعاء قوات الاحتياط وفصل أفرادها من أعمالهم المدنية للالتحاق بصفوف الجيش. ولبيان أهمية التعبئة وأثرها تكفي الإشارة إلى أن أفراد القوات المسلحة العاملة في إسرائيل يؤلفون أكثر من 3٪ من مجموع السكان؛ أي نحو 10٪ من قوة العمل، في حين تؤلف القوات الاحتياطية 10.5٪ من السكان أي نحو35٪ من قوة العمل، مع العلم أن أفراد القوات الاحتياطية يخدمون في القوات المسلحة شهراً على الأقل في السنة. وهكذا يتضح مدى اعتماد الكيان الصهيوني على قواته الاحتياطية لاستحالة تحمل الاقتصاد الإسرائيلي أعباء التعبئة الدائمة. لذلك تقوم استراتيجية العدو الصهيوني على الحرب الخاطفة التي توفر له عنصر التفوق على الجانب

العربي، لتمكنه من تعبئة الاحتياط وزجه في المعركة بسرعة فائقة. ويترتب على التعبئة الاقتصادية لأغراض الحرب والدفاع ارتفاع نسبة التضخم، بسبب زيادة النفقات العسكرية في الدخل القومي، وتشويه بنية الإنتاج لمصلحة الصناعات العسكرية على حساب الصناعات المدنية، كما تضطر الحكومات إلى زيادة الأعباء الضريبية لتمويل الإنفاق العسكري والعمليات الحربية.

الحرب والدفاع وتدخل الحكومة في الاقتصاد

إن حاجة القوات المسلحة إلى الإمدادات العسكرية والنقص الحاد للسلع في القطاع المدني الناجم عن زيادة الطلب في أثناء الحرب؛ إضافة إلى الفوضى التي قد تعم الأسواق تقود الحكومات، بصرف النظر عن نظامها الاقتصادي، إلى التدخل في الاقتصاد، فتعمد إلى توزيع الموارد والبضائع بقرارات إدارية متجاوزة آلية السوق عندما تدعو الضرورة. وتؤكد هذا الاتجاه تجربة الحربين العالميتين، وكذلك تجربة بعض الحروب الإقليمية التي طال أمدها؛ ذلك أن تدخل الدولة لمعالجة النقص في سلعة معينة قد يؤدي إلى اضطراب في مجالات أخرى من الاقتصاد مما يدعوها إلى تدخل أكبر وهكذا، ونتيجة لهذا التدخل تجد الدولة نفسها ملزمة، بحكم الضرورة، برفض الحرية الاقتصادية والأخذ بمبدأ التوجيه الإداري للموارد والسلع وإخضاع الإنتاج والاستهلاك المدنيين للأغراض الحربية. وفي العادة تفرض الحكومات في أثناء الحرب رقابتها على جميع مناحي الاقتصاد وتراوح طرق الرقابة بين الإدارة الحكومية المباشرة للصناعات الخاصة والمصادرة التامة وتقييد النشاط بمنح الرخص الرسمية والاحتكار الحكومي لشراء بعض السلع الخاصة، إضافة إلى تثبيت الأسعار وفرض الرقابة التموينية المشددة. وقد تضطر الحكومات أحياناً إلى تقنين بعض المواد الأساسية والسلع الاستهلاكية الأخرى فتعمل على توزيعها بموجب البطاقة التموينية. كما تلجأ الحكومات أحياناً أخرى إلى إجبار أصحاب المؤسسات على تغيير إنتاجهم من الإنتاج

المدني إلى العسكري أو توسيع نشاطهم وزيادة «ورديات» العمل، وفي حالة الضرورة القصوى تقوم الحكومة بتشغيل المؤسسات من قبل أفراد القوات المسلحة بإشراف أصحابها. ولكي تتمكن الحكومات من التدخل في الاقتصاد على هذا النحو مع تقليص حرية النقابات وأرباب العمل تلجأ غالباً إلى فرض قوانين الطوارئ والحصول من «البرلمانات» على صلاحيات إضافية طارئة تمكنها من قيادة المجتمع برمته باتجاه الأهداف الحربية، وفي الوقت نفسه تسن الحكومات قوانين لزيادة جباية الضرائب لتمويل العمليات الحربية، فتتجمع نتيجة لذلك نسب كبيرة من الدخل القومي بيد الحكومة. وفي مراحل الإعداد للحروب تلجأ الحكومات إلى بناء مصانع الظل مباشرة أو إلى إلزام مؤسسات القطاع الخاص ببنائها. ومصانع الظل هي المصانع المصممة بطريقة تجعل من الممكن تحويلها من إنتاج السلع المدنية إلى الإنتاج الحربي، ومثل هذه المصانع مفيدة جداً للدول التي تعيش حالة حرب دائمة؛ كما هي الحال في الدول العربية التي فرض عليها العدوان الإسرائيلي المستمر ضرورة تخصيص معظم مواردها وتوجيه غالبية نشاطها الاقتصادي لأغراض الدفاع، كما أن كثيراً من الدول المتحاربة تفرض ضرائب مؤقتة إضافية يعمل بها في الحرب كضريبة المجهود الحربي ، وغالباً ما يفيد تدخل الدولة بصوره المختلفة في تحقيق زيادة الإنتاج أو وقف تناقصه وفي زيادة إيرادات الخزينة لتمويل العمليات الحربية، مما يجنب الاقتصاد الوقوع في التضخم الجامح. فقد أكدت تجربة الحرب العالمية الأولى جدوى تدخل الدولة في كل من إنكلترة والولايات المتحدة الأمريكية في الحياة الاقتصادية؛ إذ خرجت الدولتان من الحرب في حالة اقتصادية مقبولة في حين لم تنجح ألمانية في تخطيط اقتصادها الوطني لأغراض الحرب، مما قاد إلى انهيارها اقتصادياً وهزيمتها عسكرياً. أما في الحرب العالمية الثانية فقد تغير الأمر، إذ ركزت كل من إنكلترة والولايات المتحدة في بداية دخول كل منهما الحرب على الصناعات العسكرية، وتوجيه الاقتصاد لأغراض الجبهة، في حين كانت ألمانية تركز اهتماماتها على

حماية الإنتاج المدني والاكتفاء بالحد الأدنى من الإنتاج العسكري معتمدة على نحو رئيسي إنتاجها العسكري المخزن في سنوات ما قبل الحرب. وعلى الرغم من الجهود المكثفة التي بذلتها ألمانية في السنوات الأخيرة للحرب، بعد هزيمتها في ستالينغراد وتزايد القصف الاستراتيجي من قبل قوات الحلفاء، لم تستطع تدارك ما أهملته في بداية الحرب مما أثر في نتيجتها.

تجارة السلاح الدولية

تعد تجارة السلاح من التجارات الرائجة جداً وقد تطورت تطوراً كبيراً وبلغت أرقاماً خيالية. لقد كان من المتوقع أن ينفق العالم غير الشيوعي نحو مئة مليار دولار على المعدات العسكرية في العقد من 1965 إلى 1974 فيتم تحويل ما قيمته 30 مليار دولار دولياً عن طريق التجارة أو المساعدات العسكرية؛ وهذه الأسلحة المصدرة تتجه نحو الدول الحديثة الاستقلال الموالية سياسياً للمعسكر الغربي. في حين تجاوزت صادرات الأسلحة التقليدية وحدها من 68 دولة فقط في العقد من 1981 إلى 1990 مبلغ 346 مليار دولار بأسعار1985 الثابتة. وجاء الاتحاد السوفييتي في مقدمة الدول المصدرة للسلاح في هذا العقد إذ تجاوزت صادراته من الأسلحة 121 مليار دولار وتلته الولايات المتحدة الأمريكية متجاوزة مبلغ 111 مليار دولار بأسعار 1985 الثابتة أيضاً. ويلاحظ أن صادرات الاتحاد السوفييتي قد تراجعت في عام 1990 بنسبة كبيرة عما كانت عليه في الأعوام السابقة، في حين حافظت أرقام صادرات الأسلحة من الولايات المتحدة الأمريكية على مستواها تقريباً مع تراجع طفيف في عام 1990. وتقتصر صادرات الأسلحة المشمولة في هذه الإحصائية على الأسلحة التقليدية ولا تشمل الأسلحة الكيمياوية والبيولوجية أو عناصر إنتاج الأسلحة النووية أو الرؤوس الجاهزة التي تدخل، إن وجدت، في إطار تجارة الأسلحة السرية.

ليست تجارة الأسلحة عملية تبادل اقتصادي بالمعنى الخالص للكلمة، إنما هي إضافة إلى خاصيتها التجارية، تعبير عن مواقف سياسية، إذ تقتصر صادرات أي دولة من السلاح على الدول التي تعدها حليفة؛ و يكفي النظر إلى قائمة الدول المستوردة للسلاح من أي دولة مصدرة له للتأكد من كون تصدير السلاح عملية سياسية إلى جانب كونها عملاً اقتصادياً. غير أن الجانب الاقتصادي مرشح للقيام بدور أكبر بعد انتهاء الحرب الباردة وزوال الاستقطاب الدولي، لأن احتياجات الدول المصنعة للسلاح ستكون أقل من طاقات مصانعها الإنتاجية بكثير، كما أن عدم حاجتها إلى دول تابعة سيدفعها إلى تصدير الأسلحة إلى الدول الراغبة في اقتنائها من أجل توفير فرص عمل لقوة العمل المتوافرة لديها. وبسبب الطابع السياسي لتجارة الأسلحة وتقييد التصدير من قبل الحكومات المصنعة تحرص جميع الدول على دخول مجال صناعة الأسلحة والذخائر كلما أتيحت لها الفرصة. وكثيراً ما تقيد الدول المصدرة للسلاح استعماله بأغراض معينة، أو تمنع تزويد الدول المستوردة بقطع التبديل اللازمة ومواد الصيانة والتشغيل، إذا خالفت شروط البيع أو إذا تغيرت أنظمتها السياسية ومواقفها فتتحول الأسلحة المستوردة إلى مجرد «خردة» لا تصلح للاستعمال، كما حدث في الجمهورية الإسلامية الإيرانية التي كانت تعتمد في عهد الشاه على السلاح الأمريكي ثم تحولت بعد الثورة إلى الصين وكورية ومصادر أخرى.

ويجمع خبراء القانون الدولي في الدول الصناعية المتقدمة على ضرورة فرض رقابة دقيقة وسيطرة فعالة على تجارة الأسلحة، بحجة منع وقوع السلاح في أيدي «أطراف غير مسؤولة» مما قد يهدد الأمن والسلام. غير أن الدافع الحقيقي لمثل هذه الرقابة والسيطرة يكمن في عدم تمكين الدول والحكومات غير الموالية من الحصول على الأسلحة حتى يمكن «تأديبها» من قبل الدول الإقليمية التابعة أو المتحالفة التي تقوم بدور الشرطي كما هي الحال في الصراع العربي الإسرائيلي؛ إذ تزود الدول الغربية

إسرائيل بالأسلحة المتطورة في حين تمنع بيعها للدول العربية من أجل المحافظة على التفوق العسكري الإسرائيلي كمّاً ونوعاً، ولكي تبقى الدول الرأسمالية الصناعية مسيطرة على مقدرات المنطقة وقادرة على تهديد أمن أي دولة تحاول شق عصا الطاعة أو تنحو إلى بسط سيطرتها على مواردها الطبيعية بما يضمن مصلحتها الوطنية. ويمكن التأكيد أن تجارة الأسلحة لا تتم بمعزل عن السيطرة بل تعد هذه التجارة أحد المجالات المسيطر عليها على نحو كبير في التجارة الدولية. إذ تأسست لهذه الغاية لجنة التنسيق للسيطرة المتعددة الجوانب على تصدير الأسلحة الكوكوم cocom وهي لجنة طوعية تشارك فيها سبع عشرة دولة ومقرها في باريس تشرف على تصدير السلاح إلى مختلف الدول، وتراقبه كما تشرف على التشريعات الخاصة بتصديره في كل دولة. وأخيراً فقد تدخلت الجمعية العامة للأمم المتحدة ومجلس الأمن الدولي في عملية الإشراف والرقابة على تصدير الأسلحة وأصدرت المؤسستان الدوليتان قرارات بحظر تصدير السلاح إلى مناطق محددة من العالم أو تقييده بحجة حماية السلام العالمي، وإن كانت ملامح السيطرة على قرارات الهيئات الدولية وتوجيهها لمصلحة أطراف معينة غير بعيدة عن الواقع، كما هي الحال في حظر تصدير السلاح إلى بلدان معينة بسبب عدم تنفيذها قرارات مجلس الأمن الدولي أو بدعوى عدوانها على الدول المجاورة في حين يتم تزويد إسرائيل بترسانات ضخمة من الأسلحة من مختلف المصادر على الرغم من حروبها المستمرة على البلدان العربية واستمرار احتلالها أراضي من دولتين عربيتين إضافة إلى اغتصابها كامل التراب الفلسطيني وتمردها المستمر على قرارات الشرعية الدولية.

اقتصاد الحرب و«عسكرة» الاقتصاد

تعد عسكرة الاقتصاد ظاهرة قديمة في العالم وقد تمثلت في البداية بتعبئة الموارد البشرية، وهي القوة الوحيدة المنتجة في ذلك الوقت وبتوجيه هذه الموارد لأغراض الحرب في صورة غزوات وحملات عسكرية. ومنذ بداية القرن العشرين، وبعد أن تم استعمار معظم مناطق العالم بدأت الأقطار الصناعية بتوجيه اقتصادها نحو بناء الصناعات الحربية بهدف تدعيم دورها في اقتسام المستعمرات وإعادة اقتسامها من أجل إيجاد أسواق جديدة لمنتجاتها، والبحث عن مصادر المواد الأولية، وفي الوقت نفسه كانت هذه البلدان تبحث عن مجالات لاستثمار فوائضها النقدية ودعم نموها الاقتصادي. وهكذا بدأت عسكرة الاقتصاد الوطني بهدف دعم نمو الإنتاج المدني وتوسيعه ولكن مع توسع الإنتاج الحربي وتركيز قسم متزايد من قوة العمل في الصناعات العسكرية، بدأ علماء الاقتصاد يرون في العسكرة وسيلة لمواجهة الأزمات الاقتصادية وخلق فرص عمل جديدة لمواجهة البطالة. ففي سبعينات القرن العشرين كان يعمل في الصناعات الحربية والخدمات التابعة لها أكثر من 30 مليون شخص في الدول الرأسمالية الصناعية ومجموعة البلدان التابعة لها ولم يكن عدد العاملين في دول المعسكر الاشتراكي والدول التابعة لها، أقل من هذا العدد إضافة إلى عدد القوات المسلحة الذي يصل إلى أكثر من عشرة ملايين شخص في كل من المعسكرين. وتتبدّى عسكرة الاقتصاد الوطني إضافة إلى ذلك في زيادة النفقات العسكرية والتوسع في القواعد العسكرية خارج الحدود على الأخص في زيادة مشتريات الدول الصناعية من الإنتاج الحربي وتخزينه أو تقديمه مساعدات عسكرية للدول الحليفة. لقد ارتفعت مشتريات الحكومة الأمريكية العسكرية من 29.4 مليار دولار عام 1963 إلى 44.6 مليار دولار عام 1967 ومازالت تتزايد سنة بعد أخرى. كما تخصّص الحكومات في الدول الصناعية مبالغ كبيرة للإنفاق على معاهد الدراسات العسكرية واقتصادات

الحروب، وتقود عسكرة الاقتصاد إلى مزيد من علاقات المصلحة بين احتكارات صناعة الأسلحة والقادة العسكريين، إذ يعمل هؤلاء القادة لمصلحة احتكارات السلاح سواء في زيادة الطلبيات العسكرية أو بافتعال النزاعات العسكرية للتأثير في الحكومات لزيادة الإنفاق العسكري. ولأن الصناعات الحربية تعمل عادة، بناء على طلبات مسبقة ووفقاً لمواصفات محددة، فإن أسعارها لا تتحدد وفقاً للعبة السوق ولا بالقيمة الاجتماعية بل تتحدد وفقاً لآلية الأسعار الاحتكارية وبالاتفاق المباشر مع القادة العسكريين وبالتالي فإنها تحقق معدلات ربح عالية ولا تعاني من أي مخاطرة في الإنتاج سوى مخاطرة وقف الطلبيات في حالة الانفراج الدولي وحل النزاعات بالطرق السلمية؛ لذلك فإن عسكرة الاقتصاد وزيادة دور الإنتاج الحربي في مجمل الناتج القومي الإجمالي هما عاملا ضغط كبيران على الحكومات من أجل الدخول في نزاعات عسكرية مسلحة لاستمرار تشغيل هذه الصناعات وعدم تعريض أعداد كبيرة من العاملين فيها إلى خطر البطالة. وفي ظل توازن الرعب النووي وخطر اندلاع حرب نووية تدمر العالم، تميل الحكومات في الدول الصناعية والاحتكارات العالمية المصنعة للسلاح إلى تشجيع الحروب المحلية من أجل إيجاد سوق لتصريف منتجاتها وزيادة أرباحها. كما أن عسكرة الاقتصاد عقبة كبيرة في طريق الحد من التسلح وفي طريق الانفراج الدولي. وما لم يُحوّل قسم متزايد من مصانع الأسلحة للأغراض المدنية وفقاً لخطة مدروسة فمن المشكوك فيه أن يتحقق السلام في العالم. وتعد حالة الاقتصاد الإسرائيلي أكبر شاهد على ذلك، فالصناعات الحربية الإسرائيلية تؤلف نسبة كبيرة من الناتج المحلي الإسرائيلي، ويعمل فيها عدد متزايد من العمال، ولهذا فهي تضغط دائماً على الدوائر الحاكمة في إسرائيل لإشعال الحروب مع جاراتها أو لتحريض الدول الأخرى على الحرب؛ لتجد أسواقاً لصادراتها من السلاح، إذ تؤلف صادرات الأسلحة الإسرائيلية بنداً رئيساً في قائمة السلع المصدرة.

الصراع العربي الصهيوني واقتصاد الحرب والدفاع

السياسة تعبير عن المصالح الاقتصادية، فكل دولة وكل فئة داخل الدولة تتخذ مواقفها السياسية من مختلف القضايا في ضوء ما يلائم مصلحتها الاقتصادية. والحروب تعبر بلغة مختلفة عن مواقف سياسية، وهكذا فالعلاقة وثيقة بين الحرب والاقتصاد. فالحروب الاستعمارية بمختلف أنواعها كانت بغرض المكاسب الاقتصادية، وعندما تشعر أي دولة معتدية أن تكاليف الحرب أكثر مما تدره عليها من أرباح اقتصادية تحجم عنها وتجد لنفسها مخرجاً منها في النهاية، ولكن لا بد من التفريق بين حروب التحرير والحروب الدفاعية التي تكون مفروضة بفعل العدوان الخارجي والاحتلال والمساس بالسيادة الوطنية، والحروب العدوانية والاستعمارية التي يهدف مفجروها إلى تحقيق المكاسب والأرباح الاقتصادية. فالأولى بخلاف الثانية ليست خاضعة لحسابات الربح والخسارة أو على الأقل فإن حساباتها مختلفة تنطلق من حساب الوجود أو اللاوجود، فهذه الحروب مفروضة ويجب الإعداد لها اقتصادياً وسياسياً دفاعاً عن الوجود القومي والحضاري كما هي حال الحروب العربية الإسرائيلية فهي عدوان امبريالي على الأرض العربية بداية من فلسطين، ومن ثم في سورية ومصر والأردن ولبنان؛ لتحقيق مزيد من التوسع والكسب وفرض الهيمنة على الموارد والأسواق العربية تبعاً لحاجات العدو الصهيوني والقوى الامبريالية التي تقف وراءه وتدعمه في عدوانه. وما دامت الحرب الإسرائيلية على الأرض العربية رابحة بالمقاييس الاقتصادية سواء لإسرائيل أو للقوى الداعمة لها، فإنها ستستمر في المحافظة على الأراضي المحتلة من جهة والعمل على احتلال أراض جديدة من جهة ثانية. أما عندما يصبح الاحتلال والعدوان عبئاً اقتصادياً على العدو الصهيوني وعلى القوى التي تقف وراءه لابد أن يتغير الموقف، وستعمد الأطراف المعتدية والداعمة له إلى البحث عن تسوية تحاول من خلالها الحصول على أكبر مكاسب ممكنة في ضوء نسبة القوى الفاعلة على الساحة. وتدخل في الحساب

كل عناصر الربح والخسارة ومنها تكاليف الاستمرار في العدوان أو التوسع وكذلك الأرباح الناجمة عن إقرار السلام في المنطقة؛ سواء ما تعلق منها باختصار تكاليف الحرب أو ما تعلق منها بالفرص الاستثمارية وتوسيع الأسواق للسلع المدنية؛ أو أرباح البناء وإعادة الإعمار وغيرها. والحساب لا يجري من منظور العدو الصهيوني وحسب بل من منظور القوى الداعمة له؛ إذ تشمل تكاليف المساعدات العسكرية التي تتحملها تلك القوى والخسائر الناجمة عن المقاطعة التي تصيب شركاتها إضافة إلى مشاعر الغضب التي تنتاب الشارع العربي بسبب الانحياز الغربي للعدو الصهيوني؛ وما يسببه من أضرار اقتصادية تلحق بالاقتصادات الغربية. والمهم للاقتصاد العربي في مواجهة العدوان الصهيوني أن يدعم عوامل قوته المتمثلة في توافر مصادر مالية كبيرة وقوة عمل غزيرة إضافة إلى التنوع المناخي وسعة السوق العربية وضخامة الموارد الطبيعية التي توفر للأمة العربية مركزاً تفاوضياً قوياً مع القوى الاقتصادية الكبرى وعامل ضغط كبير عليها، إذا أحسن استخدام هذه العوامل، كما يجب أن يعمل على إضعاف قوة العدو لتتحول حربه العدوانية إلى عبءٍ اقتصادي لا عليه وحسب بل على داعميه أيضاً. وتعد المقاطعة العربية للشركات المتعاملة مع العدو الصهيوني سلاحاً قوياً على الرغم من بعض الضرر الذي يمكن أن تلحقه بالاقتصاد العربي نفسه أحياناً. كما تعد المساعي والضغوط العربية لتقليص المساعدات الخارجية المقدمة إلى إسرائيل وسيلة أخرى فعالة لكسب المعركة في مصلحة الحق العربي.

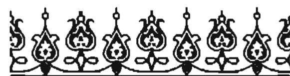
ويسبب العدوان الصهيوني على الأمة العربية نزفاً مستمراً وتحويلاً لاهتمامات الأمة العربية إلى أغراض الدفاع والإنفاق العسكري بدلاً من التوجه نحو التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ففي عام 1990 بلغت ميزانية الدفاع في ثمانية عشر بلداً عربياً تتوافر عنها معلومات كافية أكثر من 50 مليار دولار أي ما يعادل 12.5٪ من مجمل الناتج المحلي في هذه البلدان؛ كما بلغ فيها مجموع القوات المسلحة العاملة للعام نفسه

مليونين ومئة وخمسة عشر ألف شخص؛ في حين بلغت ميزانية الحرب في الكيان الصهيوني للعام نفسه 6.16 مليار دولار إضافة إلى المساعدات العسكرية التي يتلقاها الكيان الصهيوني من الولايات المتحدة الأمريكية التي تصل إلى نحو ملياري دولار أي ما يعادل 16٪ من مجموع الناتج القومي. ويلاحظ أن إسرائيل كانت تخصص مبالغ أكبر ونسبة مئوية أعلى من دخلها القومي لأغراض الحرب إذ بلغ إنفاقها الحربي عام 1982 أكثر من 8.242 مليار دولار إضافة إلى المبالغ الإضافية التي أنفقتها لتغطية تكاليف حرب لبنان والمقدرة بنحو 1.5- 2 مليار دولار وفي عقدي السبعينات والثمانينات من القرن العشرين كانت إسرائيل تخصص بين 30 - 25٪ من الدخل القومي لتمويل عملياتها الحربية.

غير أن انعكاس النفقات الحربية في إسرائيل مختلف عن انعكاس الإنفاق الدفاعي في البلدان العربية، فالاقتصاد الإسرائيلي موجه أصلاً باتجاه اقتصاد الحرب من حيث بنية الصناعات واستقبال المهاجرين الشبان من كل بلدان العالم لدعم القوة البشرية العسكرية، ولذلك فإن الاقتصاد الإسرائيلي هو في حالة تعبئة مستمرة ومهيأ لخوض الحروب الخاطفة وتوجيه ضربات سريعة إلى الاقتصادات العربية والتحصينات في جبهات القتال. إن عسكرة الاقتصاد في الكيان الصهيوني ظاهرة واضحة بكل المقاييس سواء من حيث نسبة الإنتاج الحربي من الناتج القومي أو من حيث نسبة الصادرات العسكرية إلى مجمل الصادرات أو من حيث نسبة عدد العاملين في القوات المسلحة وإنتاج الأسلحة والخدمات المرتبطة بالإنتاج الحربي إلى مجموع القوة البشرية.

ويتحمل الاقتصاد الإسرائيلي أعلى عبء إنفاق عسكري في العالم، إذ يصيب الفرد الواحد من النفقات الحربية ما يقرب من 1500 دولار سنوياً، كما يبلغ عدد العاملين في القوة العسكرية أكثر من خمسين شخصاً لكل ألف شخص من السكان؛ ولكن ما يخفف من وطأة هذا العبء إلى حد ما الإنتاج الحربي المحلي والصادرات العسكرية الإسرائيلية

من هذا الإنتاج خلافاً لما هي عليه الحال في البلدان العربية إذ ليس للصناعات الحربية فيها دور يذكر وتعتمد هذه البلدان على استيراد الأسلحة والذخائر، فقد بلغت مستوردات البلدان العربية من الأسلحة التقليدية في عقد الثمانينات ما يزيد على 91 مليار دولار أمريكي بأسعار 1985 الثابتة في حين لم تستورد إسرائيل سوى ما قيمته أقل من 7.5 مليار دولار في المدة نفسها، وفي هذه المدة صدرت إسرائيل ما قيمته 2.563 مليار دولار في حين لم تصدر البلدان العربية مجتمعة سوى 2.614 مليار دولار فقط بأسعار 1985 الثابتة. يتضح مما سبق أن نفقات الدفاع عبء كبير على الاقتصادات العربية سواء بتخصيص نسب متزايدة من الدخل القومي العربي لأغراض الدفاع أو بتحويل قسم كبير من هذا الدخل لشراء السلاح من الدول الأجنبية المصنعة، إضافة إلى تخصيص عدد كبير من قوة العمل للأعمال العسكرية وحرمان الإنتاج القومي منها؛ في حين يمثل الإنفاق الحربي الإسرائيلي، بنسبته العالية جداً من الدخل القومي، نوعاً من عسكرة الاقتصاد، فالأعمال الحربية الإسرائيلية تعتمد بدرجة كبيرة على الإنتاج المحلي في المركب الصناعي العسكري الإسرائيلي الذي يدير صناعة حربية متطورة مثل الصناعات الجوية الإسرائيلية والصناعات العسكرية الإسرائيلية إضافة إلى مؤسسة رافايل للأبحاث وتطوير الإنتاج الحربي. كما أن الصناعات الحربية الإسرائيلية تسهم إسهاماً كبيراً في توازن الميزان التجاري إذ تزيد الصادرات العسكرية على 25٪ من قيمة إجمالي الصادرات وتستوعب هذه الصناعات أكثر من 25٪ من قوة العمل إضافة إلى أنها عامل تحريض رئيسي للصناعات المدنية ويمكن القول إن التطور الصناعي الذي حدث في إسرائيل مدين برمته للإنتاج الحربي.



اقتصاد الرفاه

اقتصاد الرفاه welfare economics فرع من علم الاقتصاد يُعنى بإدخال القيم الأخلاقية والمفاهيم الإنسانية في عمليات التحليل الاقتصادي وفي معالجة النظم الاقتصادية وتقويمها. ففي هذا الحقل تتلازم الجوانب الاقتصادية مع جوانب اجتماعية معينة وتتداخل معطياتها، ولاسيما أن البحث فيه يتعلق بتحقيق أهداف اقتصادية ذات مضامين اجتماعية من أجل مجتمع الرفاه أو من أجل نظام اجتماعي، تكون الدولة بموجبه مسؤولة عن رفاه مواطنيها أفراداً أو جماعة، يقوم على مفهوم التكافل الاقتصادي والاجتماعي بين مواطني الدولة الواحدة. وفي حين تنطلق عمليات التحليل في بقية الحقول الاقتصادية بوجه عام، من أسس موضوعية بحتة تأتي جميع انعكاساتها، ومنها الانعكاسات الاجتماعية، نتيجة من النتائج المتعددة، فإن عملية التحليل في هذا الحقل تنطلق من مفاهيم خاصة وفرضيات ذاتية وفق أهداف اجتماعية معتمدة سلفاً ومرغوب في تحقيقها، وإذ ذاك تقاس فيه النتائج الاقتصادية اللاحقة في ضوء انسجامها مع المفاهيم الاجتماعية المعتمدة مسبقاً ودرجة تحقيقها للأهداف الاجتماعية المحددة. وفي الغالب، فإن الاعتبارات الاجتماعية في هذا الحقل تدور حول مسائل عامة مثل تحسين المستوى المعاشي باطراد للأفراد كافة، وإقامة حد من العدالة في توزيع الدخل، وضمان حرية الفرد في انتقاء ما يناسبه من الخيارات الاقتصادية المتاحة، وتحقيق المساواة في الفرص المعاشية، وتعميم المنافع الاجتماعية، والحد من الاستغلال بأنواعه المختلفة، ولاسيما في عمليات تشغيل اليد العاملة ووقف الهدر والمحافظة على سلامة البيئة والحد من تلويثها. لذلك فإن الحلول المثلى للمسائل المتعلقة بهذا الحقل الاقتصادي تكون عادة تلك الحلول التي تتوجه نحو تحقيق أعلى قدر ممكن من النفع العام بجميع صوره ونحو تحقيق مصالح أوسع قاعدة شعبية ممكنة، لا تلك الحلول التي تحقق الكسب الاقتصادي

الصرف أو الربح المادي الأعلى لفئة محدودة سواء أكانت تلك الفئة مجموعة أفراد أم شركات أم مؤسسات حكومية.

التطور التاريخي لمفهوم الرفاه والتكافل الاقتصادي:

لاشك أن الرفاه أمر نسبي يعتمد على متغيرات كثيرة منها ما يعزى إلى عوامل طبيعية ومنها ما هو اقتصادي أو اجتماعي أو سياسي ومنها ما هو متعلق بالمستوى التقني وتطوره، ثم إن هذه المتغيرات تتأثر بسلسلة لا حصر لها من العوامل والمؤثرات المتبدلة مع مرور الزمن. ومع أن الأدبيات الاقتصادية التي بحثت بعض جوانب موضوع الرفاه والتكافل الاقتصادي قلما تعود إلى ما قبل منتصف القرن الثامن عشر الميلادي، إبان قيام الثورة الصناعية في أوربة، فإن البحث النظري المتطور في هذا الحقل من علم الاقتصاد لم يبدأ على نحو مركّز إلا منذ نحو نصف قرن فقط. بيد أنه لا يمكن إغفال أهمية بعض أبحاث المدرسة السكولاستية القديمة، وهي الفلسفة المسيحية التي كانت سائدة في العصور الوسطى وبدايات عصر النهضة، كذلك فإنه تجدر الإشارة إلى أن كتابات الكونت الإيطالي كارافا D.Carafa في القرن الخامس عشر تناولت جوانب من النزعة الاجتماعية ونادت بوجوب الاهتمام بالموازنات المالية وضرورة تضمنها اعتمادات تخصص للإنفاق على المسائل الاجتماعية، كما تناولت البحث في مبدأ العدالة الاقتصادية وأسلوب إدارة الدولة وإرساء الأسس الواضحة لإقامة إطار محدد للاقتصاد الوطني.

وتعد بعض الكتابات التي برزت في القرن الثامن عشر في أوربة بمنزلة المنعطف الفكري الكبير لمفهوم الرفاه والتكافل الاقتصادي والاجتماعي في الغرب. فقد ظهرت مؤلفات ميل J.S.Mill وكتابات بنتام J.Bentham المتعلقة بالمنفعة utilitarianism والمذهب القائل بأن هدف السلوك البشري هو: «تحقيق أعظم الخير لأكبر عدد من الناس". ثم تطور الجانب الاقتصادي فنياً فيما بعد على أيدي إدجْورُث Y.Edgeworth

وباريتو V.Pareto ومارشال A.Marshall وبيغو A.C.Pigou وآخرين في بعض الجامعات الأوربية والأمريكية.

وإذا كان تاريخ الأدبيات الغربية التي بحثت في هذا الموضوع لا يعود إلى ما قبل القرن الثالث عشر الميلادي، فإنه لثابت أن المضمون الاجتماعي للرفاه الاقتصادي القائم على التكافل هو من الظواهر القديمة التي لازمت الإنسان على نحو أو آخر منذ فجر التاريخ، فالإنسان اجتماعي بالفطرة. وبما أنه ليس هذا المكان المناسب للتوسع في التمحيص التاريخي للمضمون الاجتماعي والاقتصادي للحضارات القديمة، فإنه لحري التنويه بما تتضمنه الحضارة العربية حول بعض جوانب هذا الموضوع.

تجدر الإشارة إلى أن حضارة الصحراء العربية والأعراف القبلية والقيم الاجتماعية لحياة البداوة قد زخرت بمفاهيم راسخة تتعلق بمسائل التكافل الاجتماعي والاقتصادي داخل القبيلة الواحدة بوجه خاص وفي حياة البداوة بوجه عام. ثم إن الديانات السماوية التي بزغت في شرقنا العربي قد حملت معها مفاهيم جديدة وقيماً سامية في أسس التكافل الاجتماعي وفي مفاهيم الرفاه والمساواة بين البشر.

فالديانة اليهودية أوصت بالتعاضد الاجتماعي ومد يد العون إلى الذين يحتاجون إليها، ولكنها قصرت ذلك على أتباع الديانة اليهودية فقط.

وفي الديانة المسيحية، تعد محبة الآخرين وإكرام اليتيم والأرملة والمسكين والمريض والسخاء في الصدقات من صلب التعاليم الدينية، وهي توصي أيضاً بأن يجري كل ذلك في الخفاء ومن غير منة أو فخر.

أما الإسلام، فإنه زاد في هذا الصدد على ما جاء قبله، إذ هو يختلف ليس فقط في حضه على الصدقات بل في كونه جعل الزكاة ركناً أساسياً من أركان الدين وفي جعلها حقاً للمعوزين في أموال الموسرين. فالزكاة من حيث الوجوب والأهمية تأتي مباشرة بعد

ركن الصلاة، وقد تكرر ذكرها كثيراً في القرآن الكريم إذ وردت في ثلاثين موضعاً وجاء معظمها مقترناً بكلمة الصلاة، كما في قوله تعالى: (طس تِلْكَ آَيَاتُ القُرآنِ وكِتابٍ مُبِين، هُدى وَبُشْرَى للمُؤمِنِينَ، الذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلاةَ وَيُؤتُونَ الزَّكاةَ وَهُمْ بِالآخِرةِ هُم يُوقِنُونَ) (النمل 1-3).

والزكاة في الإسلام غير الصدقة وأوسع منها بكثير، وإن كانت بعض الصدقات تعد، شرعاً، جزءاً من الزكاة.

ومن الملاحظ أن الزكاة لم تفرض في الإسلام محاربة للأغنياء، إذ «إن الله يحب أن يرى أثر نعمته على عباده»، بل فرضت لاستئصال العوز والفقر اعتماداً على مبدأ «الغرم بالغنم». فقد كُلف بها القادرون على دفعها فقط، وجعل لها الإسلام أهدافاً اقتصادية وأخلاقية واجتماعية وسياسية. وإذا ما نُظر إليها في ضوء المعطيات العصرية تبيّن أنها بمنزلة نظام كامل من الأنظمة التي تعنى بالضمان الاجتماعي الشامل.

وإضافة إلى نظام الزكاة فإن الشرع الإسلامي قد تطرق إلى مسائل التكافل المعيشي في مواضع مختلفة ومتعددة منها منع الربا وحض الناس على إقراض المعسرين إقراضاً حسناً، والتوكيد على إطعام الفقير والإحسان إليه، وإشاعة التآخي بين الناس (إنما المؤمنون إِخْوة) (الحجرات 10) والحث على التعاون (وتَعَاونُوا عَلَى البِرِّ والتَّقْوى ولا تعَاوَنُوا عَلَى الإِثْمِ والعُدْوان) (المائدة 2) ومنع حجب المنفعة عن الآخرين (فَويلٌ للمُصَلِّينَ، الذِينَ هُمْ عَنْ صَلاتِهِم سَاهُون، الذِينَ هُمْ يُرَاؤونَ، ويَمْنَعُونَ المَاعُون) (الماعون 4-7). وقد ذهب المفسرون إلى القول إن الماعون هو كل شيء نافع للناس.

وهكذا فإن الإسلام قد سبق الاقتصاديين الغربيين بعدة قرون في طرح مبادئ التكافل الاقتصادي والاجتماعي، وفي إيجاد نظام مالي واضح ومتكامل لتعميم المنفعة الاقتصادية ولتوسيع قاعدة الرفاه كيما تشمل الناس أجمعين. وفي الحديث الشريف «الخلق كلهم عيال الله أقربهم إليه أنفعهم لعياله».

المنطلقات النظرية لمسألة الرفاه والتكافل الاقتصادي ومعاييرها:

لما كانت مسألة الرفاه والتكافل الاقتصادي تتضمن عناصر ومبادئ ومفاهيم غير اقتصادية المنشأ من زاوية «المنطلق الإيجابي لعلم الاقتصاد الحديث» positive approach، وكانت تنطوي على جوانب اجتماعية وأخلاقية وفلسفية وعلى قيم ذاتية، فلقد جنح المنظرون إلى معالجتها من زاوية «المنطلق المعياري القياسي» normative approach. لذلك فإن الإطار النظري لهذا الحقل من علم الاقتصاد مازال يعاني من نقص فني يمكن رده بوجه عام إلى أمرين رئيسيين: الأمر الأول يعود إلى نوعية الفرضيات التي اعتمدت في بناء الإطار النظري ومثاليتها، والأمر الثاني يتعلق بصعوبات وإشكالات إحصائية ورياضية وقياسية لدى احتساب العناصر غير الاقتصادية كالمنفعة والمساواة والسعادة، إلا أن ذلك كله لم يمنع الكثير من الاقتصاديين من اقتحام المسالك الشائكة بمنهجية منطقية لاستكمال الإطار النظري المطلوب وتطويره.

وإذا كان الاقتصادي الشهير بيغو يعد الرائد في إطلاق الأسس النظرية الحديثة لهذا الحقل الاقتصادي في مؤلفه الشهير الذي ظهر عام 1920، معتمداً على جميع الذين سبقوه في التصدي لهذا الموضوع منذ ظهور كتابات بنتام قبل ذلك بمئة وخمسين عاماً، فإن بيغو نفسه قد اعتمد نظرية «المنفعة» التي كانت حتى ذلك الحين غير مكتملة البنيان وكانت تعاني من مثالب علمية وفنية أساسية.

وينطلق الإطار النظري الحديث لمسألة الرفاه والتكافل الاقتصادي من مقولتين أساسيتين مترابطتين، الأولى ترى أن رفاه الفرد يزداد إذا ما أفسح له في المجال للارتقاء إلى مستوى أعلى في سلم التراتيب الخاصة المتعلقة بخياراته المعيشية، والثانية ترى أن رفاه المجتمع كله يزداد عندما تزداد سوية رفاه فرد واحد فيه من دون أن تواكبها أي تراجعات في سوية الرفاه المتحققة لأي فرد آخر من أفراد المجتمع ذاته.

وببساطة من دون التطرق إلى الأساليب الفنية المعقدة لعلم الاقتصاد، وإذا ما تم الانطلاق من «الحالة السكونية»، فإنه يمكن القول إن القاعدة النظرية لتحليل معايير الرفاه والتكافل الاقتصادي تعتمد عموماً على تحقيق عدد من «الشروط الحدّية» marginal conditions المطلوبة لتحقيق التوازن الاقتصادي العام، سواء في مجال الإنتاج أو التبادل السلعي أو الاستهلاك، وذلك في اقتصاد يعمل في شروط من الكفاية التامة والفعالية التنافسية الكاملة perfectly competitive economy. وإن الشروط الحدّية الواجب تحقيقها للوصول إلى الحد الأعلى الممكن من الرفاه لجميع أفراد المجتمع هي أولاً: الشروط الحدية للتبادل السلعي التي تكون معها النسبة الحدية للإحلال أو للاستعاضة marginal rate of substitution بين أي سلعتين استهلاكيتين (أو بين أي مجموعتين من السلع الاستهلاكية) متماثلة لجميع الأفراد المستهلكين لهاتين السلعتين، ثانياً: الشروط الحدية للإحلال أو للاستعاضة في عناصر الإنتاج التي تكون معها النسبة الحدية للإحلال التقني marginal rate of technical substitution بين أي عنصري إنتاج (أو أي زمرتين من زمر المدخلات) متماثلة للمنتجين كافة. ثالثاً: الشروط الحدّية للإحلال الإنتاجي أو للاستعاضة الإنتاجية marginal condition for product substitution التي تكون معها النسبة الحدية للتحويل الإنتاجي marginal rate of transformation in production مساوية للنسبة الحدية للإحلال أو للاستعاضة الاستهلاكية المذكورة آنفاً لأي سلعتين (أو مجموعتين من السلع الاستهلاكية) ولكل فرد يستهلك هاتين السلعتين (أو المجموعتين من السلع). ونظرياً، فإنه يفترض لتحقيق هذه الشروط الحدية المطلوبة وجود أسواق تعمل بفعالية كاملة وبكفاية تنافسية تامة وذلك فيما يتعلق بجميع جوانب العرض والطلب لجميع المدخلات والمخرجات للعناصر الاقتصادية.

والمقصود في كل هذه المعايير الحدية وتحقيقها هو وضع كل مواطني المجتمع على اختلاف مهنهم ومواقعهم في شروط متكافئة من حيث الاستفادة من فعالية الاقتصاد الوطني، ومع أن بعض الاقتصاديين قد رأوا أن توفير القواعد اللازمة لتحقيق هذه الشروط الحدية كاف لتوفير مجتمع اقتصاد الرفاه فإن بعضهم الآخر أصر على إضافة شرط جديد يتعلق بموضوع توزيع المنفعة واهتم بجوانب مسألة المساواة وجنح إلى قبول تقويم الهيئات المعنية في الدولة، من أجهزة تخطيط وغيرها، وقبول أحكامها وعدّها المرآة التي تعكس بدقة وجه العدالة الاجتماعية التي يطمح إليها المجتمع كله.

كذلك فقد ركزت مدرسة ثالثة على مبدأ المفاضلة بين «النفع الاجتماعي» social benefit و«الكلفة الاجتماعية» social cost، واعتمدت في منهجها على مقولة أن الطلب لأي سلعة في السوق يفترض أن يظهر سعر السلعة، أو الكلفة الحدية للعناصر الاقتصادية اللازمة لإنتاج تلك السلعة، كما يراها المستهلك، وذلك في ظل الشروط التنافسية المثلى. وعليه فإن المستوى الأعظمي للرفاه الاقتصادي لا يتحقق إلا عندما تكون «الكلفة الحدية الاجتماعية» مساوية «للنفع الحدي الاجتماعي». ومن هذا المنطلق، اهتمت هذه المدرسة بإثارة الحالات التي تولد تبايناً بين «الكلفة الحدية الخاصة» marginal private cost و"الكلفة الحدية الاجتماعية» marginal social cost وبين «النفع الخاص» و«النفع الاجتماعي أو العام» وما يترتب على ذلك من ظهور فروقات سلبية أو إيجابية بين «النفع الاجتماعي» و«الكلفة الاجتماعية» التي تتجلى في وجود وفورات اقتصادية external economies أو هدر اقتصادي external diseconomies للمجتمع كله. وتعزى أسباب هذا التباين وما ينجم عنه من فروقات في التوازنات الاقتصادية إلى أوضاع إنتاجية معينة تتعلق عادة بنوعية الملكية أو بعوامل تقنية صرفة أو بحجوم الخدمات العامة التي توفرها الدولة، وبطبيعة هذه الخدمات، وأفضل مثال على التباين بين «النفع الحدي الاجتماعي» و"الكلفة الحدية الاجتماعية» هو المقارنة بين

الفائدة التي يجنيها الاقتصاد الوطني أو منطقة المشروع والتلوث الذي قد ينجم عن هذا المشروع ويلحق إضراراً بالبيئة المحيطة، مما يؤثر سلباً في إنتاج المشاريع الأخرى المجاورة لمنطقة المشروع أو في الأوضاع المعيشية للتجمعات السكنية القريبة منها، كدخان المصنع الذي يضر بالمزارع أو كتلوث المياه الذي يسبب مشاكل صحية للجوار. وقد يكون هذا التباين إيجابياً أو سلبياً بحسب حالة كل مشروع وما يترتب عليه من أضرار وفوائد. أما المصدر الآخر للتباين فيتعلق ببعض الخدمات الاجتماعية التي توفرها الدولة بالحجوم والطاقات التي تشمل جميع المواطنين ويتم تمويلها من الموارد العامة. ثم يتبين لاحقاً أن استعمالها الفعلي لا يتعدى الحاجة الحقيقية لفئة قليلة من المجتمع وليس لأفراد المجتمع كله. وقد تكون نتائجها معروفة مسبقاً ولكن الدولة تحابي بها فئة من الناس.

وأخيراً، فإن الواقع الحياتي ومستجداته المتواصلة قد دفعت الاتجاه الأحدث للتنظير الاقتصادي إلى اعتماد أساليب التحليل وفق الإطار «الديناميكي» (الحركي) وإدخال جميع المتغيرات التي يمليها عامل الزمن ومحاولة استقراء أثر كل ذلك التغيير الممكن في القيم والمفاهيم الاجتماعية ذاتها، الأمر الذي جعل القاعدة النظرية لمسألة الرفاه والتكافل الاجتماعي قاعدة فضفاضة جداً إلى درجة ظهرت معها مدرسة نظرية مغالية تنادي بإيقاف عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية بزعم أنها تفسد البيئة الكونية وتخرب الطبيعة مما قد يقلل من درجة الرفاه والتكافل الاقتصادي عينه.

برامج التكافل الاجتماعي:

تزامن ظهور برامج التكافل الاجتماعي في أوربة مع التحولات الاجتماعية التي برزت في أثناء عملية الانتقال من المجتمعات الزراعية إلى المجتمعات الصناعية إبان الثورة الصناعية فيها، فقد واكب التحويل الصناعي خلل اجتماعي كبير تناول معظم القيم والعادات والروابط الاجتماعية التي كانت غالبة من قبل. وقد تصاعدت حدة الخلل الاجتماعي نتيجة تفاعله مع المتغيرات الاقتصادية الجديدة، ومع الخلل المعاشي الحاد الناجم عن الهجرات الواسعة من الريف إلى المدن، ومع الدرجة العالية للاستغلال الذي غالباً ما مارسته الطبقة الجديدة لأرباب العمل التي لم تكن في المراحل الأولى مقيدة بتشريعات وأنظمة ضابطة.

وبصورة عامة، فقد عانت الطبقة العاملة في معظم المجتمعات الصناعية من غياب برامج الضمان الاجتماعي مدة قاربت القرنين والنصف تقريباً، أي منذ انهيار النظام الزراعي القديم حتى نهاية الحرب العالمية الثانية، علماً بأن بعض المجتمعات كان أسرع من غيره في اعتماد أسس التكافل الاجتماعي وتطويره.

وتعد بريطانية رائدة في مجال إثارة المسائل الاجتماعية مع أنها لم تكن الأولى في اعتماد برامجها. وذلك لأنها كانت سباقة في التصنيع من جهة ولكون النظام البرلماني الذي كان قائماً قد وفر منبراً حراً علت من خلاله الأصوات الداعية إلى التكافل الاجتماعي من جهة أخرى، وتعود جذور برامج التأمينات الاجتماعية التي أقرتها حكومة حزب العمال بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية تحت شعار الضمان الاجتماعي من المهد إلى اللحد إلى ما كان يعرف بقانون الفقراء the poor law الذي أقرت نصوصه الأولى عام 1601 وتناول بعض جوانب مسؤوليات المجتمع في التصدي لمشكلات الطبقات الفقيرة. وقد خضع هذا القانون لتعديلات مستمرة على مدى ثلاثة قرون من الزمن، بيد أنه مع تنامي قوة الحركات العمالية واشتداد التيار الاشتراكي وبروز حزب العمال، في مطلع القرن

العشرين، قوة سياسية جديدة، بدأت مسألة التكافل الاجتماعي تأخذ بُعداً جديداً وعلت الأصوات المطالبة بأن تكون الدولة هي المسؤولة عن توفير الضمان الاجتماعي لفئات الدخل المحدود وعن تمويله. وفي المدة الواقعة بين 1906 و1948 تم سن الكثير من التشريعات التي عنيت بالجانب الاجتماعي انطلاقاً من الوجبات المجانية والرعاية الطبية للطلاب المعوزين، إلى المعاشات التقاعدية للمسنين والرواتب للأيتام وللعاطلين عن العمل وتعويضات الأمومة، وانتهاء بالطبابة المجانية ومعونات الوفاة.

ومع أن بريطانية كانت تتمتع بدرجة عالية من الوعي الاجتماعي فقد سبقتها دول أوربية أخرى إلى إقرار تشريعات برامج التكافل الاجتماعي، ففي سويسرة أقرت مدينة بازل عام 1789 نظاماً للتأمين ضد البطالة، وفي ألمانية اعتمد بسمارك عام 1883 أول نظام عام للتأمين الاجتماعي في أوربة، وجرى توسيعه بعد ذلك حتى أصبح في عام 1889 شاملاً لمعظم حالات الطوارئ والمرض والعجز. كذلك تبعت النمسة وهنغارية خطوات النظام الألماني، وشهدت الدول الاسكندنافية حركة مماثلة انطلقت من النروج. وبسقوط روسية القيصرية نهج البلاشفة نهجاً اشتراكياً يقوم في جوهره على مبدأ «من كل بحسب قدرته ولكل بحسب حاجته». أما الولايات المتحدة الأمريكية فقد سنت عام 1935 «قانون الضمان الاجتماعي» الذي جاء على أثر «الكساد الاقتصادي الكبير» الذي أصابها وما رافق ذلك من اتساع في معدلات البطالة.

ومن السمات الأساسية لبرنامج الضمان الأمريكي أن المصدر الرئيسي لتمويله هو الاقتطاعات من رواتب العاملين من جهة ومن أموال الجهات المستخدمة لهم من جهة أخرى. وبذلك لا تنفرد الدولة بتحمل نفقات التمويل.

أما في الدول العربية، فإن الحركات العمالية والاشتراكية لم تبدأ بالظهور قوى مؤثرة إلا بعد نجاح حركات الاستقلال الوطني عن القوى الأجنبية. وقد حققت بعض البلدان العربية، ولاسيما التقدمية منها، خطوات واسعة في تطبيق الكثير من أوجه

التكافل الاجتماعي وكان القطر العربي السوري في طليعة الأقطار العربية التي تبنت برامج التكافل الاجتماعي ونادت بها. وبما أن الغالبية السكانية في المجتمعات العربية تدين بالإسلام، فإن للزكاة دوراً مهماً في ترسيخ أسس التكافل الاقتصادي والاجتماعي وتعزيزها في الدول العربية.

وعالمياً، لا بد من الإشارة إلى أن الشعور الإنساني واحد أينما كان، وأن التكافل الاقتصادي والاجتماعي هو حاجة بشرية لا تحدها الحدود الجغرافية والسياسية، لذلك فلقد ازداد الوعي العالمي لهذه المسألة. وبانتهاء الحرب العالمية الثانية أُحدثت منظمة الأمم المتحدة التي تتصدى مؤسساتها وأجهزتها المتخصصة لإزالة الكثير من المثالب الاجتماعية والاقتصادية في كل مكان ولمواجهة حالات الطوارئ والكوارث ومد يد المساعدة الاقتصادية والاجتماعية على الصعيد الدولي، ولاسيما للبلدان الأكثر فقراً، مرسخة بذلك نظاماً عالمياً للتكافل الاقتصادي والاجتماعي.

وأخيراً، فإن برامج المحافظة على البيئة الطبيعية والحد من التلوث محلياً وعالمياً تعد من مستجدات مبدأ التكافل الاجتماعي والاقتصادي، إذ إن التزايد السكاني المتنامي وحركة النمو الاقتصادي المستمرة يؤثران سلباً وباستمرار على المكونات الطبيعية ومواردها وعلى الحقوق المتساوية للبشر فيها. وإن الاستهتار بالمسائل الطبيعية والبيئية من قبل فئات محدودة سواء كانت من المنتجين أو من المستهلكين يسبب في الغالب أضراراً اقتصادية واجتماعية لا تعوض لا تصيب البلد المعين فقط بل تصيب المجتمع العالمي كله.

اقتصاد السكان

يعرف اقتصاد السكان population economics، في منظومة العلوم السكانية، بأنه علم فرعي يشمل جميع الأسس والمبادئ المنهجية الخاصة ببحث العلاقة بين تطور السكان وتطور المجتمع كلّه، وعلى وجه الخصوص التطور الاقتصادي في إطار تشكيلة اقتصادية ـ اجتماعية معينة. وتعتمد البحوث والنظريات في علم اقتصاد السكان اعتماداً أساسياً على المبادئ والقواعد المنهجية العامة لعلم الاقتصاد السياسي التي تؤخذ عادة أساساً لتحليل القوانين العامة للتطور الاقتصادي الاجتماعي ومعرفتها، ومن ثم يمكن القول إنّ المحاولات الأولى لدراسة الجوانب الاقتصادية المرتبطة بالتطور السكاني بدأت من مفاهيم علم الاقتصاد السياسي ومقولاته.

ويشغل اقتصاد السكان عادة حيزاً من المسائل العلمية أوسع من تلك التي تتناولها الديمغرافية الاقتصادية التي تشكل فرعاً علمياً في منظومة العلوم الديمغرافية. وهي حين تتناول تأثير الجوانب الاقتصادية في عملية إعادة إنتاج السكان فإنها تعتمد، في التحليل، القواعد والمبادئ المنهجية والمقولات المحددة في علم اقتصاد السكان.

يرتبط كل من علمي الاقتصاد والسكان بعلاقة متبادلة وثيقة ومتكاملة، ففي حين يحدد تطور الاقتصاد، من نواح كثيرة، السمات الأساسية للتطور السكاني وتركيب السكان، فإن حجم السكان وتركيبهم يؤثران من ناحية أخرى تأثيراً جوهرياً في وتيرة النمو الاقتصادي وتناسباته. ومع التطورات العالمية الحالية يكون لبحث العلاقة والتأثير المتبادل بين التطور الاقتصادي والتطور السكاني أهمية متزايدة في منظومة العلوم الاجتماعية. ولكن البحث العلمي في هذا المجال مازال يواجه صعوبات كثيرة تتعلق جوهرياً بالأسس المنهجية والمفاهيم والمقولات العلمية التي يقتضيها البحث العلمي

والتي لم يتبلور الكثير منها بعد. وفي الوقت الحاضر الذي تشهد فيه بلدان العالم الثالث تطورات سكانية مهمة وذات أبعاد عميقة فإن لاقتصاد السكان أهمية متزايدة في بحث العلاقة بين السكان وقضايا التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

لمحة تاريخية:

أثارت الظاهرة السكانية اهتمام المفكرين منذ القدم، وكانت آراؤهم فيها بدايات أولية لما سيغدو منظومة علمية مستقلة وفرعاً من فروع المعرفة العامة. فقد اهتم بها أفلاطون في مؤلفاته ولاسيما في «الجمهورية"، ورأى أن عدد السكان يجب أن يتناسب مع مساحة الدولة ومتطلبات الدفاع عنها. كما أشار أرسطو إلى المخاطر التي تنجم عن الفقر حين يتجاوز عدد السكان قابلية المساحة الجغرافية المتاحة. ولاستحالة زيادة رقعة الأرض زيادة تتناسب مع النمو السكاني دعا أرسطو إلى الحد من نمو السكان.

وفي العصر الوسيط، يعد ابن خلدون من أوائل علماء الاجتماع الذين أعاروا اهتماماً خاصاً لدراسة الظواهر السكانية في المجتمع. وتميز فكر ابن خلدون في هذا المجال في بحثه عن العلاقة بين تبدل الحركة السكانية والمتغيرات الاقتصادية. وقد رأى ابن خلدون أن كثافة السكان تسهم في تحسين شروط تقسيم العمل الاجتماعي واستغلال الثروة الاجتماعية بطريقة أفضل.

ومع نشوء الرأسمالية في أوربة، وجوهرها قانون تحقيق الربح، بدأت دراسة قوة العمل من حيث كونها طاقة إنتاجية تكتسب مكانة مهمة في الأبحاث الاقتصادية والاجتماعية وأخذت علاقة الترابط بين مجمل النشاط الاقتصادي والتطور السكاني ومعدلات النمو السكاني تكوِّن مجالاً مهماً في هذه الأبحاث. وتوجه الاهتمام النظري نحو دراسة هذه المسألة، لما لها من أهمية في تطور النظام الرأسمالي. ولم يكن من قبيل المصادفة أن يحقق علم السكان تطوراً جديداً في هذه المرحلة بالتلازم مع تبلور علم الاقتصاد السياسي.

وبكلام آخر فإن مرحلة الانتقال إلى الرأسمالية في أوربة أوجدت شروطاً موضوعية جديدة لتطور علم الاقتصاد السياسي وعلم السكان. فلم يعد هذان العلمان مجرد أفكارٍ عامة، بل اتخذا في أوربة صيغة المعارف العلمية المنسقة، وتكونت بذلك بدايات نشوء النظريات الاقتصادية والسكانية.

كان للمذهب التجاري (المركنتيلية) الفضل في ظهور المفاهيم والمقولات الأولية في علم الاقتصاد السياسي، ولكن هذا المذهب الذي كان يعبر عن أولى مراحل تطور رأس المال التجاري، ويؤكد أثر الربح التجاري في تكوين الثروة الاجتماعية، لم يعر العنصر البشري، ومن ثم المسألة السكانية، أهمية تذكر. كما لم يتعرض أنصاره من أمثال توماس مان Thomas Mun وجون لوك John Locke وجيمس ستيوارت James Stewart للجوانب المرتبطة به.

وخلافاً لأنصار المذهب التجاري أكد الطبيعيون (الفيزيوقراطيون) أن عملية الإنتاج، لا عملية التداول، هي مصدر الثروة الاجتماعية. ويعود لهؤلاء الفضل الأول في وضع عملية الإنتاج في المركز الرئيسي للتحليل الاقتصادي النظري المنهجي، ومن ثم تحديد المصدر الأساسي للفائض الاقتصادي. وفي هذه المرحلة من تطور علم الاقتصاد السياسي تخطى الطبيعيون مفاهيم المركنتيلية ومنطلقاتها حين عدّوا العمل الزراعي مصدر فائض القيمة، وريع الأرض مصدر جميع أنواع العوائد الأخرى كالربح والفائدة.

من هذا المنطلق يقسم الطبيعيون السكان إلى أربع طبقات رئيسية: طبقة ملاكي الأرض والطبقة المنتجة في العمل الزراعي وطبقة الحرفيين والتجار وهي لا تحقق قيمة مضافة، وأخيراً الطبقة غير المالكة في الريف والمدينة وهي تابعة اقتصادياً للطبقات الثلاث الأولى، وتضم فئات اجتماعية معينة مثل الجنود والخدم والفنانين وهي ذات طبيعة مستهلكة غير منتجة. ولمكانة العمل الزراعي عند الطبيعيين فإن عدد السكان في

مجتمع ما يتوقف، إلى حد كبير، على كمية المنتجات الغذائية الضرورية لإعادة تجديد السكان. وفرق ريتشارد كانتيون (1734-1697) Richard Contillon الرائد الأول الذي مهد للنظرية الفيزيوقراطية بين معدلي النمو السكاني لدى الطبقات الغنية والطبقات الفقيرة، وتطرق فرانسوا كيني (1774-1694) Francois Quenay مؤسس مدرسة الطبيعيين، في أكثر من موضع، إلى العلاقة بين الإيراد الفردي ومستوى المعيشة من جهة والنمو السكاني من جهة أخرى.

وتعرض مؤسسو علم الاقتصاد السياسي التقليدي إلى المسألة السكانية من حيث ارتباطها بالحالة الاقتصادية. ففي أكثر من مناسبة أكد آدم سميث (1723-1791) Adam Smith أن للإمكانات الغذائية المتاحة تأثيراً كبيراً في الكثافة السكانية، كما حاول ديفيد ريكاردو (1823-1772) David Ricardo أن يبرهن على وجود علاقة بين الحركة السكانية وحركة رأس المال وتطوره.

السكان والنمو الاقتصادي

تركزت بحوث كثيرة حول العلاقة بين السكان والنمو الاقتصادي، كما تعددت الدراسات التي مازالت مدار جدل، حول الحجم الأمثل للسكان ومعدل النمو السكاني الملائم للنمو الاقتصادي. ويربط بعض الباحثين بين مفهوم الحجم الأمثل للسكان والحجم السكاني الضروري اقتصادياً. ولا شك في أن كل أسلوب إنتاج معين يتطلب حجماً معيناً من السكان يضمن إعادة إنتاجه، ويتوقف هذا الحجم على عدة عوامل أهمها مستوى تطور القوى المنتجة في المجتمع. وتُظهر تجارب البلدان المتقدمة صناعياً علاقة عكسية بين مستوى التطور التقني والنمو السكاني. في حين يكون التخلف الاقتصادي أهم عوامل النمو السكاني المتفاقم في البلدان النامية. وبذلك تبدو العلاقة بين السكان والنمو الاقتصادي ذات طبيعة جدلية. وفي جميع الحالات يكون من المهم، فيما يتصل بالتطور الاقتصادي، التنبؤ بعدد السكان لمرحلة مقبلة طويلة وخاصة بالفئات القادرة

على العمل، ذلك أن من المستحيل التنبؤ باتجاهات النمو الاقتصادي من دون توقعات مسبقة لاحتمالات تطور حجم السكان بوصفهم قوةً اجتماعيةً منتجةً أساسيةً. ومما ساعد على تطور علم السكان أيضاً تطور علم الإحصاء في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل القرن التاسع عشر.

نظرية مالتوس واقتصاد السكان

في عام 1798 نشر روبرت مالتوس (1766-1834) Thomas Robert Malthus أولى دراساته في السكان والاقتصاد. فنشأت بذلك أكثر البدايات أهمية في هذا المجال، وبصرف النظر عن صحة نظرية مالتوس أو خطئها فإنها بما أثارته من جدل وتباين في الآراء حولها كانت تعبر عن أن علم السكان بدأ بالتبلور في منظومة العلوم الاجتماعية بعد علم الاقتصاد السياسي.

تستند نظرية مالتوس إلى وجود قوانين بيولوجية حتمية تحكم عملية نمو الكائنات الحية وتكاثرها، ومنها الإنسان. ومع أن عدداً من الباحثين في علم الأحياء والإحصاء سبق لهم أن تعرضوا لهذه المسألة، فإن ما يميز نظرية مالتوس محاولته إيجاد علاقة رياضية بين النمو السكاني ونمو الناتج الزراعي. وفي تفسيره لتطور الناتج الزراعي استند مالتوس إلى قانون «تناقص الغلة» أو مايطلق عليه «قانون تورغو» (1727-1781) Ann Robert Jacques Turgot أحد ممثلي المدرسة الطبيعية الفرنسيين، ومؤداه أنه مع زيادة استخدام عوامل الإنتاج في الزراعة ولاسيما العمل ورأس المال لا يزداد الناتج الزراعي بنسبة زيادة عوامل الإنتاج وإنما بنسبة أقل. فإذا كان النمو السكاني بحسب نظرية مالتوس يتم وفق متوالية هندسية فإن نمو الناتج الزراعي يتم وفق متوالية حسابية. ويتجلى هذا التباين باختلاف النمو السكاني ونمو الناتج الزراعي وما ينجم عن ذلك من حالات العوز والفقر والجوع. ويقترح مالتوس لتجنب هذه النتيجة ما يطلق عليه «الموانع الوقائية» كالإحجام عن الزواج والحد من التناسل، وإلا أدى الأمر

إلى الحروب وانتشار الأمراض، أي ما سماه «الموانع الرادعة» التي تساعد على إعادة التوازن بين النمو السكاني ونمو الناتج الزراعي.

أثارت نظرية مالتوس جدلاً حاداً بين علماء الاجتماع، وأسماها بعضهم «النظرية المتشائمة». ووجدت فيها النظرية الماركسية، فيما بعد، تعبيراً عن المصالح البرجوازية الأوربية حين تبنت مفهوم «الحد الأدنى للأجور» وسيلة وقائية للحد من النمو السكاني. وقد أثبت التطور اللاحق صحة الانتقادات الموجهة إلى نظرية مالتوس. فمع التقدم التقني والعلمي برز في الفكر الاقتصادي «قانون الغلة المتزايدة»، وبدأ معدل النمو السكاني في أوربة بالتراجع في نهاية القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين، ولم يتضاعف عدد السكان في العالم إبان خمسة وعشرين عاماً كما تنبأ مالتوس، وكان من نتيجة ذلك أن أصبحت القارة الأوربية تعاني من فيض المواد الغذائية وليس من نقصها.

لقد ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية «المالتوسية الجديدة» مع تفاقم مشاكل النمو السكاني والاقتصادي في البلدان النامية. وتبنى عدد من البلدان النامية بعض مفاهيم المالتوسية الجديدة في اتباع سياسة سكانية تهدف إلى الحد من التناسل وسيلة وقائية للحد من النمو السكاني المتزايد، إلا أن هذه السياسات لم تحقق الغايات المرجوة منها. وتبلورت مع الزمن مفاهيم «اقتصاد السكان» حين أكد معظم الباحثين العلاقة بين حل المشكلة السكانية ومعضلات التنمية في آن واحد. وتوالت مؤتمرات السكان والتنمية التي تنظمها هيئة الأمم المتحدة. غير أن مؤتمر السكان الأول (بوخارست 1974) اقتصر أساساً على بحث قضايا النمو السكاني في بلدان العالم الثالث.

النظرية الماركسية واقتصاد السكان

تعتمد النظرية الماركسية المنطق الجدلي في تحليل العلاقة بين التطور السكاني وأسلوب الإنتاج بصفته وحدة تجمع القوى المنتجة مع علاقات الإنتاج. ويرى كارل ماركس (1818– 1883) أن تطور السكان وفائض السكان يختلفان لدى الشعوب

التي تعتمد على الصيد عنهما لدى التي تعتمد على الإنتاج الزراعي. كما يختلف المعدل المطلق لتكاثر السكان ومعدل فائض السكان باختلاف أسلوب الإنتاج السائد. ويرى أنصار الماركسية أن عدد السكان ومن بينهم القادرون على العمل، ومجمل العمليات الديمغرافية تتحدد بفعل عوامل كثيرة ذات طبيعة اقتصادية ـ اجتماعية، وذات تأثير في عملية الإنتاج يختلف من تشكيلة اجتماعية إلى أخرى.

من أنصار هذه النظرية فالنتاي (I.D.Valentei (1980 الذي يرى ضرورة تحليل العلاقة المتبادلة بين العمليات الاقتصادية ونمو السكان في ضوء القوانين الاقتصادية الخاصة بأسلوب إنتاج معين ونمط التطور السكاني فيه. إن الكشف عن هذه القوانين يساعد على معرفة الدوافع التي تحدد نمط التطور السكاني. كما أن خصوصية التطور الملائم لنظام اجتماعي معين تؤثر إلى حد كبير، في التطور الاقتصادي فيه. وبسبب هذا التأثير المتبادل فإن اقتصاد السكان يبحث عادة في الأسس المنهجية بغية توضيح العلاقة بين نوعية السكان وتأثيرها في العمليات الاقتصادية من جهة وتأثير التطور الاقتصادي على تطوير الجوانب النوعية للسكان من جهة ثانية. ومازالت مسألة استخدام مقاييس علمية دقيقة في معرفة التركيب النوعي للسكان تطرح عدداً من المسائل المنهجية أمام علم اقتصاد السكان.

في أواخر الستينات خطا علم اقتصاد السكان خطوات جديدة عن طريق البحوث والدراسات التي أجريت للبرهان على العلاقة بين الحاجات الفردية ومستوى إشباعها وبين تنظيم الأسرة؛ أو بكلام آخر بين وضع الأسرة الاقتصادي وسلوكها الإنجابي إذ يرتبط نمو الحاجات بنمو عملية الإنتاج الاجتماعي ولاسيما الإنتاج المادي، وفي ضوء علاقة الحاجات بعملية الإنتاج تتحدد سمات العمليات الديمغرافية. ويرى روتوفا (R.S.Rotova (1979 أن معرفة قوانين تطور الحاجات المادية والمعنوية والاجتماعية توفر الشرط الأول لتحديد اتجاهات التكاثر السكاني في المجتمع، في حين يجب التفريق

بين مفهوم «مستوى الحياة» ومفهوم «أسلوب الحياة» الأكثر شمولية. إذ يقتصر المفهوم الأول على الأساس المادي (الاستهلاك الفردي وشروط العمل) في حين يشمل المفهوم الثاني، إلى جانب ذلك، العلاقات الاجتماعية مثل مفاهيم المساواة والعدالة الاجتماعية.

السكان القوة المنتجة الرئيسة

السكان هم الشرط الأساسي المسبق للإنتاج مهما كان نوعه وطبيعته وأسلوبه. ويشترط أسلوب الإنتاج السائد، وفقاً لمستوى تطور تقسيم العمل الاجتماعي، وجود حد أدنى من السكان، ومعدل نمو مناسباً وتركيباً سكانياً معيناً. ومن دون توافر هذه الشروط لن يتمكن أسلوب الإنتاج من إنجاز وظيفته الاجتماعية بكفاية ملائمة للتطور الاقتصادي المنشود. ومن ناحية أخرى فإن لأسلوب الإنتاج حداً أمثل من السكان. فإذا انخفض عدد السكان ومعدل النمو السكاني عن الحد الأدنى المطلوب أو تجاوز الحد الأقصى الملائم فإن عملية الإنتاج الاجتماعي تبدو غير قادرة على أداء مهامها. وربما يتعرض النظام الاقتصادي برمته في بعض الحالات للخطر.

وبذلك يمكن استنتاج أن العدد الموافق من السكان يختلف من أسلوب إنتاج إلى آخر، كما يختلف من مرحلة إلى أخرى في تطور أسلوب الإنتاج ذاته. ومفهوم الحجم الأمثل للسكان هو مقولة تاريخية تحددها شروط كل مرحلة من مراحل التطور الاقتصادي والاجتماعي، أي إن حجم السكان الموافق مشروط بطبيعة النظام الاقتصادي السائد وقوانينه الاقتصادية الموضوعية، وخاصة القانون الاقتصادي الأساسي، ومشروط أيضاً بمستوى الوعي الاجتماعي.

وعلى هذا الأساس فإن العلاقة بين السكان قوةً منتجةً رئيسةً ونمط النظام الاقتصادي تطرح مسألة الحجم الأمثل للسكان واستخدامه معياراً للحجم الفعلي للسكان. وليس الحجم الأمثل للسكان علاقة عددية جامدة، فهو يراوح بين الحد الأدنى الضروري والحد الأقصى للسكان. ويتوقف هذا الحجم على ديناميكية النظام

الاجتماعي وقدرته على الاستيعاب. فكلما كان النظام الاجتماعي أقل تطوراً كان الحيّز بين الحد الأدنى والحد الأقصى محدوداً. وفي هذه الحال يلاحظ ميل إلى ثبات نسبي في عدد السكان. وبالمقابل، فكلما اتسم النظام الاجتماعي بالتطور السريع كان الحيّز أكثر مرونة وملاءمة لهذا التطور.

يلاحظ في كثير من الحالات أن معدل نمو السكان ينحرف زيادة أو نقصاناً عن معدل النمو الاقتصادي. وينجم هذا الانحراف عادة عن تأثير عدد من العوامل مثل التطور التقني والعلمي والقيم والعادات والتقاليد السائدة في المجتمع. وقد يكون هذا الانحراف ذا طبيعة انتقالية طويلة الأمد. فقد يظهر، بعد مرحلة تطور في غالب الأحيان، التطابق بين الحجم السكاني الفعلي والحجم الأمثل. وإن تحقيق مثل هذا التطابق تحدده الإمكانات الواقعية لأسلوب الإنتاج مثل إمكانات التشغيل وتوفير الاحتياجات الاستهلاكية للحجم الأمثل للسكان. لذا يعمد بعض الباحثين إلى القول إن الحجم الأمثل للسكان هو حجم السكان الضروري اقتصادياً. و لكن هذين المفهومين لا يعبران عن شيء واحد فإن الحجم السكاني الضروري اقتصادياً يعد معياراً مهماً وأساسياً للحجم الأمثل للسكان.

السكان والاستعمار الاستيطاني

تعني كلمة مستعمرة في الأصل استيطان جماعة في أرض أخرى خارج حدود دولتهم. وقد تبلور الشكل الأعلى للاستعمار الاستيطاني مع ظهور الرأسمالية الأوربية وبسط سيطرتها المطلقة على بعض المستعمرات. ويرتكز الاستعمار الاستيطاني على توفير مصالح فردية للجماعات المستوطنة في هذه المستعمرات مندمجة بمصالح رأس المال الأجنبي والدولة الرأسمالية التي تستخدم العنف وأساليب الإكراه السياسي والاقتصادي في البحث عن الموارد الطبيعية والأسواق خارج حدودها الجغرافية. وترافق هذه الدوافع عادة عوامل ديمغرافية كوجود فائض سكاني وبطالة في الدولة

الرأسمالية الأم (المتربول) والحاجة إلى التخلص من زيادة السكان مقارنة بالموارد الطبيعية والمادية المتوافرة في البلد المعني. وقد عرفت بعض الدول الأوربية في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين فائضاً سكانياً أدى إلى هجرة الأوربيين إلى بعض المناطق الجديدة التي عرفت ما يسمى بالاستعمار الاستيطاني.

ويقدم تاريخ الرأسمالية أمثلة كثيرة على الاستعمار الاستيطاني، فما زال كل من الاستعمار الاستيطاني الفرنسي للجزائر والبريطاني لجنوب إفريقية ماثلاً في الأذهان. وفي العصر الحديث تتجلى أبشع أنواع الاستعمار الاستيطاني في إنشاء دولة إسرائيل عام 1948، فإلى جانب الترغيب الاقتصادي في إحكام السيطرة على الأرض، لجأت الصهيونية العالمية مدعومة من الدول الرأسمالية بصورة خاصة إلى الأيديولوجية الدينية والعرقية في تعبئة شتات اليهود في شتى أنحاء العالم لتحقيق الحلم الصهيوني في إقامة إسرائيل الكبرى على حساب مصالح الفلسطينيين والدول العربية الأخرى.



اقتصاد العمل

اقتصاد العمل economie de travail فرع مستقل من فروع علم الاقتصاد ولد حديثاً، وبالتحديد في الستينات من القرن العشرين، مع أن بذور هذا الفرع يمكن تلمسها عند الاقتصادي الإنكليزي المعروف آدم سميث .

ويعدّ هذا الفرع اليوم جزءاً من الاقتصاد الاجتماعي، أحد الفروع الرئيسة في علم الاقتصاد. أما موضوعاته الرئيسة فتشمل:

- العمل والعمال وأرباب العمل، وكل ما يتصل بهذه الموضوعات لزيادة كمية العمل وإنصاف العمال والاستغلال الأمثل للعمل.
- الجزء من القوى البشرية التي تعمل أو تبحث عن عمل، أي ما يسمى بقوة العمل، وكل العوامل المؤثرة فيها.
- إنتاجية العمل والأجور التي تدفع للعمال والتي يجب أن تكون متناسبة مع هذه الإنتاجية. ومما لاشك فيه أن الأجور التي تدفع في مقابل العمل تتأثر بما يستطيع العمال تقديمه من مدخلات في العملية الإنتاجية. والإنتاجية أيضاً تؤثر في كل من المعروض والمطلوب من العمل.
- البطالة والعمالة الكاملة، أو كيفية معالجة البطالة للوصول إلى التشغيل الكامل الذي يعدّ أحد الأهداف الرئيسة لاقتصاد العمل.
- القوانين والدساتير الناظمة لمفهومات العمل وحقوق العمال وتنظيماتهم العمالية.

ولاشك في أن هذه الموضوعات يجب أن تدرس بحذر لتشعبها الكبير وتداخلها مع موضوعات الاقتصاد والسياسة والاجتماع والقانون.

تعريف اقتصاد العمل:

على الرغم من تشعب موضوعات اقتصاد العمل، يمكن تعريفه: «بأنه فرع من الاقتصاد الاجتماعي يتعلق بالعنصر البشري في النشاط الاقتصادي، إذ يعالج تنظيم الروابط والعلاقات الإنتاجية بين العمال وأصحاب العمل والأجراء المستقلين في جميع القطاعات الصناعية والزراعية والتجارية والخدمات العامة والخاصة، ويبحث كذلك في العلاقات الاجتماعية والاقتصادية المتفرعة من كل ذلك بين القوة العاملة في البلاد المعنية والهيئة الاجتماعية بصورة عامة على الصعيد الوطني وعلى الصعيد الدولي في آن واحد».

وقد يعرّف بعضهم اقتصاد العمل تعريفاً أكثر سهولة وأقرب إلى الفهم: «بأنه فرع من الاقتصاد يهتم بالمشاكل المتطورة دائماً لقضايا العلاقات الصناعية والتشغيل والأجور والضمان الاجتماعي، وأنه الفرع الذي يبحث في العمل الذي يقوم به الإنسان لمصلحة شخص آخر بأجر معين تحت إشراف الشخص المذكور وتوجيهه».

وهناك أخيراً من يضيق من امتداد اقتصاد العمل فيقول: «إنه ذلك الجزء من الاقتصاد الاجتماعي الذي يبحث العلاقات والأنظمة والقواعد والمؤسسات التي تنظم شؤون العمل والعمال مع أصحاب العمل والهيئة الاجتماعية في ضوء مقتضيات العدالة الاجتماعية وفي ضوء المصلحة العامة».

والحقيقة أن حداثة اختصاص علم اقتصاد العمل وتشعب موضوعاته ومجالاته هي التي حالت دون الاتفاق على تعريف محدد له أو على تحديد دقيق لموضوعاته، لكن جميع التعاريف السابقة تدل على أن اقتصاد العمل هو أحد أهم فروع علم الاقتصاد المتشعبة والأكثر امتداداً وشمولاً.

إن تدخل علماء الاجتماع والحقوق والمتخصصين بالتأمين والضمان الاجتماعي، والسياسيين والنقابيين جعل الوصول إلى اتفاق تام حول موضوعاته الأساسية أمراً مستحيلاً، مع أن هناك موضوعات لا جدال حولها يجب أن يتضمنها هذا الاختصاص

ويجمع عليها سائر الاقتصاديين والمهتمين به، وهي ضرورة أن يبحث في مشاكل العمل وتنظيمه وضمانه، إضافة إلى الأجور والقوة العاملة والتأمينات الاجتماعية. وقد يطلق بعضهم العنان أكثر فيُدخلون في دراسته السكان والبطالة وعلاقات العمل والنقابات العمالية.

العمل والعمال وأرباب العمل

أ ـ العمل: من وجهة نظر شمولية وإنسانية، هو العملية التي يمارس بها الإنسان تأثيره في الطبيعة، ينظم بها ردود فعله المادية. وهذه العملية ضرورية لبقاء الجنس البشري لأن المواد المتوافرة في الطبيعة ليست كلها جاهزة للاستعمال وإشباع الحاجات المادية والروحية للإنسان. أي إن العمل، بالمعنى الاجتماعي، يختص بالإنسان الذي يملك تصوراً سابقاً حول الهدف من هذا العمل يربطه بالوعي الاجتماعي ويصنع من أجل ذلك الأدوات المادية المختلفة للسيطرة على الطبيعة، ثم يُوازن بين ما كان يتوقعه من نتائج وما حصل عليه فعلاً.

أما العمل بالمعنى الاقتصادي فهو الجهد الإرادي المبذول من قبل الإنسان في سبيل الحصول على منفعة مادية سواء أكان هذا العمل ذهنياً أم عضلياً. وعلى هذا فإن الجهد الذي يبذل من دون قصد الحصول على منفعة لا يعدّ عملاً بالمعنى الاقتصادي، فالعمل بالمفهوم الاقتصادي يقتضي التفكير والتنظيم والمنفعة.

ولذلك فإن الشرط الأساسي للعمل هو بذل الجهد والحصول على المنفعة، ويقترن ذلك بالتضحية والألم، ولا ينفي ذلك أن هناك أعمالاً كثيرة ذات منفعة اقتصادية تولّد لدى القائمين بها متعة ولذة شخصية مثل عمل الكاتب والفنان. لكن العمل الاقتصادي يجب أن يقترن دائماً بالوعي، فالجهد المجرد من الوعي لا يعدّ عملاً، ويجب أن يقترن بالعوض، مع أن العوض يختلف باختلاف طبيعة العمل، فقد يكون العمل مستقلاً حين يشتغل العامل لحساب نفسه وبإرادته المستقلة، أو يكون تابعاً حين يشتغل العامل

لحساب غيره وبناء على توجيهاته، وقد يكون اجتماعياً حيث يشتغل العامل لخدمة المجتمع بوجه عام.

وأخيراً فإن هناك أعمالاً كثيرة متنوعة لا يمكن حصرها تختلف اختلافات قليلة أو كثيرة، وهناك تطورٌ حدث في مفهوم العمل في التاريخ وفي أثناء تعاقب التشكيلات الاقتصادية ـ الاجتماعية.

ب ـ العمال: يمكن القول إنهم كل من يبذل جهداً عضلياً أو ذهنياً في مجال النشاط الاقتصادي بهدف إنتاج الخدمات والسلع الاقتصادية بغرض الكسب سواء قام الشخص بهذا النشاط لحسابه، أو لحساب الآخرين وتحت توجيههم وإشرافهم بمقابل أجر معين. وقد يقصر بعضهم تعريف العامل على من يؤجر قوة عمله من أجل العيش، أي يحصر مفهوم العامل بمن يعمل فقط عند الآخرين ولحسابهم، ويأخذ مفهوم العامل عند هؤلاء مفهوم الأجير، لأنهم يحصرون العمل فيمن يملك قوة عمله فقط من دون أن يملك أدوات الإنتاج. وهكذا فإن هناك فرقاً بين العامل الأجير والعامل المستقل، ففي حين لا يملك العامل الأجير أدوات الإنتاج التي يعمل بها أو رؤوس الأموال التي يستخدمها بل يعتمد على جهده العضلي أو الذهني، يملك العامل المستقل إضافة إلى قوة عمله أدوات الإنتاج التي يعمل بها ورؤوس الأموال التي يستخدمها. وفي حين يعمل العامل الأجير عند الآخرين ولحسابهم الخاص وينفق ما يحصل عليه منهم في مقابل عمله من دون مقدرة كبيرة على التوفير أو على تحسين شروط حياته المعيشية يحصل العامل المستقل غالباً على كسب يفيض عن حاجاته الأساسية ويمكّنه من التوفير لزيادة ثروته وتطوير أدوات إنتاجه. وأخيراً ففي حين لا يحصل العامل الأجير على أي كسب عند انقطاعه عن العمل في بعض الأنظمة الاقتصادية في العالم، يحصل العامل المستقل دائماً على بعض الكسب حتى عند انقطاعه عن العمل بنتيجة المردود الخاص لرأس المال الذي يستعمل أو لأدوات الإنتاج التي يستخدم. والحقيقة أن هذا التفريق بين العامل

الأجير والعامل المستقل لا ينفي صفة العامل عن أي منهما، إذ يبذل كلاهما جهداً للحصول على منفعة. ومع أن العامل المستقل قد يعاني من الاستغلال فإن وجود رب للعمل وعدم امتلاك العامل لأدوات الإنتاج يحتم دائماً وجود الاستغلال.

كذلك فإن هناك تمييزاً آخر بين العمال على أساس طبيعة العمل إذ نجد عاملاً يغلب على عمله الطابع العضلي وعاملاً يغلب على عمله الطابع الفكري، ويستخدم العامل الأول طاقته العضلية في حين يستخدم الثاني كفايته التقنية والإدارية والعملية، وهي الكفايات التي حصل عليها بالعلم والإعداد والممارسة. ومن وجهة نظر اقتصاد العمل فإنه لا فرق بين العامل البدني والعامل الذهني مادام كلاهما يُستَخدم في العملية الإنتاجية، ويعمل مقابل أجر لمصلحة الآخرين، ويُمارس عليه الاستغلال بصور مختلفة، ويعاني غالباً من البؤس والحرمان.

ج ـ أرباب العمل: وهم الأشخاص الذين يستخدمون العمال وتعود إليهم ملكية المشروع الاقتصادي ومسؤولية نجاحه أو إخفاقه، فهم لا يمثّلون مثل العمال وجوداً مادياً فقط، وإنما ملكية مادية لأنها تتضمن ملكية أدوات الإنتاج أيضاً. وهذا يعني أن أرباب العمل يمكن أن يكونوا أشخاصاً حقيقيين أو اعتباريين، ولذلك فإن بعض قوانين العمل وتشريعاته تشير إلى أن رب العمل هو شخص طبيعي أو معنوي يستخدم عاملاً أو أكثر بمقابل أجر يدفع له في مختلف مجالات العمل في القطاع الخاص. وهذا يعني بالضرورة أن تلك القوانين والتشريعات تحصر رب العمل في القطاع الخاص وعليه فلا يمكن عد المسؤولين عن القطاع العام والقائمين عليه أرباب عمل. وفي النهاية فإن ما ينظم العلاقة بين العامل ورب العمل هو عقد يسمى عقد العمل .

د ـ القوة العاملة: يقصد بالقوة العاملة مجموع الناس الراغبين في العمل والقادرين عليه، سواء كانوا من المشتغلين أو المتعطلين عن العمل. وتنحصر القوة العاملة في الفئة

العمرية بين 14 و60 سنة، وإن كان يضاف إليها أحياناً المشتغلون ممن هم دون الثانية عشرة وفوق الستين .

ويقسم السكان عادة إلى ثلاث فئات عمرية:

فئة السكان قبل سن العمل وهي في العادة فئة السكان الذين لم يبلغوا بعد سن 12 سنة، وفئة السكان في سن العمل وهم الذين يؤلفون قوة العمل وتقع أعمارهم بين 12-65سنة، وفئة السكان الذين تجاوزوا سن العمل أي بعد 65سنة وهم المتقاعدون. وتختلف تلك النسب من مجتمع إلى آخر بحسب الهرم السكاني لكل مجتمع.

إن تحديد نسبة القوة العاملة إلى مجموع السكان بدقة غير ممكن، لأن هذه النسبة تتعلق بالأحوال الاقتصادية والاجتماعية والتاريخية لكل بلد، كما أنها تتغير بحسب الزمان والمكان على المستويين الفردي والاجتماعي، فعلى المستوى الفردي تزداد حاجة الناس إلى العمل بازدياد مستواهم التعليمي وبانخفاض مستوى دخولهم المادية، أما على المستوى الاجتماعي فإن ذلك يتوقف على قدرة الاقتصاد على امتصاص قوة العمل، ويمكن أن تعدّ في العادة نسبةٌ قدرها 70٪ أو 80٪ نسبةً لا بأس بها ولو أنها يمكن أن تبلغ أكثر من ذلك بكثير في الدول المتقدمة حيث يكون لتشغيل المرأة أثر كبير في رفع تلك النسبة.

تتأثر قوة العمل كماً ونوعاً بجملة من العوامل أهمها:

1 ـ عوامل سكانية: إذ تتعلق قوّة العمل بمعدلات المواليد والوفيات والهجرة، لأن هذه المعدلات تؤثر في شكل الهرم السكاني وفي حجم القوة البشرية وتركيبها ومعدلات تزايدها وتناقصها. ومن خصائص تلك المعدلات أنه يمكن معرفتها ودراستها وإجراء إسقاط لها ومعرفة حجم القوة البشرية وتركيبها، وقوة العمل في لحظة زمنية معينة.

2 ـ عوامل اجتماعية: وهي العوامل التي تزيد أو تنقص من الإقبال على العمل، وتؤثر في حجم قوة العمل مثل إقبال المرأة على العمل، وعدد الأطفال في الأسرة الواحدة و سن الزواج، وسن التقاعد، ولمستوى تطور المجتمع أثر كبير في تغير تلك العوامل.

3 ـ عوامل ثقافية: ينخفض المعروض من قوة العمل في البداية نتيجة التحاق الطلاب بالتعليم، وعلى العكس كلما نقص عدد الطلاب الذين يتابعون تعليمهم زاد المعروض من قوة العمل. لكن الثقافة والتعليم يؤثران في مراحل متقدمة إيجابياً في زيادة الطلب على العمل، وخصوصاً تعليم المرأة الذي يؤثر تأثيراً فعالاً في دخولها مجال العمل وإسهامها في النشاط الاقتصادي.

4 ـ عوامل اقتصادية: يؤثر الوضع الاقتصادي في زيادة نسبة القوة العاملة أو في إنقاصها، وإن سياسة الأجور وسياسات العمل تؤثر سلباً أو إيجاباً في كمية المعروض من قوة العمل. ولا شك في أن الوضع الاقتصادي والتطور الذي حدث فيه يؤكد أن التغير في حجم قوة العمل وتركيبها صفة ملازمة للحركة والتغير في الاقتصاد.

الأجور

الأجر هو أحد الفروع الأساسية لاقتصاد العمل، وأحد العوامل المهمة في تحديد نسبة قوة العمل. والأجر بالتعريف هو المقدار النقدي أو العيني الذي يدفع مقابل استخدام العمل، ويختلف هذا الأجر بحسب طريقة الدفع، وله أهمية اقتصادية لأنه إحدى نفقات الإنتاج والمحدد الرئيس لدخل العامل، لكن المهم أكثر من ذلك فيما يتعلق باقتصاد العمل أن الأجر له أثر في المعروض من العمل وفي الطلب عليه.

أ ـ تأثير الأجر في عرض العمل: للأجور أثر بارز في زيادة المعروض من قوة العمل أو تناقص هذا المعروض، لأنه كلما زادت الأجور زاد المعروض من قوة العمل،

وكلما تناقصت تناقص المعروض منها، ولذلك فإنه تبعاً لمعدّل الأجور في كل قطاع اقتصادي يزداد أو ينقص المعروض من العمل في القطاع.

وطالبُ العمل يوازن في العادة بين المنفعة التي يمكن أن يحصل عليها من العمل مَقيسة بالأجر والجهد الذي سوف يبذله في أثناء العمل، ويتحدد على أساس ذلك إقدامه على العمل أو عزوفه عنه. ويختلف تأثير الأجـور إذا كانت عامة على كل القطاعات الاقتصادية، أو خاصة في قطاع معين أو صناعة معينة، فإذا كان تغير الأجور عاماً في كل القطاعات الاقتصادية فليس هناك فائدة بالتحول من قطاع اقتصادي إلى آخر أو من صناعة إلى أخرى، لأن التغير، إذا كان انخفاضاً، يشمل كل القطاعات وإذا كان ارتفاعاً فالأمر كذلك. ويكون أمام العامل خيار واحد، إما أن يقبل العمل، وإما أن يتركه على أساس المنفعة الكلية التي يمكن أن يجنيها والألم الكلي الذي يمكن أن يتحمله. أما إذا كان تغير الأجور خاصاً في بعض القطاعات أو بعض الصناعات فقط فإن المعروض من قوة العمل سوف يزداد أمام القطاعات أو الصناعات التي زاد فيها الأجر ويقل أمام القطاعات أو الصناعات التي يقل فيها الأجر. ويزداد المعروض أمام قطاعات الأجر المرتفع إما لزيادة المتقدمين ممن كانوا خارج قطاع العمل وإما لتحول العمال من القطاعات ذات الأجر المنخفض إلى القطاعات ذات الأجر المرتفع.

وتتوقف مرونة انتقال العمال من قطاع اقتصادي ما وإليه على طبيعة العمل في هذا القطاع وعلى مستوى تأهيل العمال وعلى القوانين والتشريعات العمالية السائدة. لذلك تمكن الاستفادة من تحريك الأجور في بعض القطاعات المهمة للاقتصاد الوطني من أجل تحريك القوة العاملة باتجاه تلك القطاعات.

ب ـ تأثير الأجر في الطلب على العمل: كانت النظرية التقليدية تعدّ العمل سلعة مثل باقي السلع يزداد طلب الرأسماليين عليها بانخفاض سعرها ويقل طلبهم عليها بارتفاع سعرها، ولم تدرك النظرية الكلاسيكية آنذاك أن الطلب على العمل مرتبط

بالطلب على السلع التي ينتجها ذلك العمل، ولذلك فإن انخفاض أجور العمال لا يزيد من الطلب عليهم إذا لم ترافق ذلك زيادة في الطلب على السلع التي ينتجونها.

ثم لاحظ جون مينارد كينز أن طلب أرباب العمل على عمل العمال لا يتوقف على انخفاض أجورهم أو ارتفاعها، وإنما على انخفاض الطلب على السلع التي ينتجها هؤلاء العمال أو ارتفاعه، وأن أرباب العمل يطلبون مزيداً من الأيدي العاملة إذا توقعوا طلباً أكبر وتصريفاً أسرع للبضائع التي ينتجها هؤلاء العمال. ولذلك فإن الطلب على العمال الذين ينتجون سلعاً تلقى رواجاً في السوق سوف يزداد وإن لم تنخفض أجورهم. والعكس صحيح، فإن الطلب على العمال الذين ينتجون سلعاً لا تجد طلباً في السوق سوف يقل وإن انخفضت أجورهم. وعلى هذا الأساس فإن الطلب على العمل يتأثر بعدة عوامل أهمها:

1 ـ تطور الإنتاج: وذلك نتيجة لزيادة الطلب، إذ يزداد الطلب على العمل بازدياد الإنتاج، وينشأ طلب جديد على العمل عندما يكون هناك إنتاج بضاعة جديدة أو تحوّل في الإنتاج من بضاعة إلى أخرى. وتؤدي في العادة زيادة إنتاج بضاعة ما إلى تخفيض أسعار هذه البضاعة وإلى زيادة الطلب عليها ويؤدي ذلك إلى زيادة الطلب على الأيدي العاملة التي تنتج هذه البضاعة وهكذا.

2 ـ تطور الإنتاجية: فكلما زادت الإنتاجية قل الطلب على العمل، ولذلك نجد أن القطاعات التي تزداد فيها إنتاجية العمل يقل فيها الطلب على العمل، كما أن الطلب على العمل يكون كبيراً في القطاعات ذات الإنتاجية الضعيفة كالزراعة والخدمات، في حين يكون قليلاً ويقل باستمرار مع تطور الإنتاجية في القطاعات الاقتصادية الحديثة.

3 ـ استخدام الآلة: كلما كان إدخال الآلة في النشاط الاقتصادي أكبر قل الطلب على العمل. ويعود السبب في إحلال الآلة محل العامل إما لرخصها نسبة إلى أجر العامل وإما لأسباب فنية. ولا شك أن انخفاض أجور العمال لا يشجع على استخدام الآلة وإحلالها محل العامل، فقد أخذت الآلة تحل محل العامل في الدول التي ترتفع فيها الأجور، في حين ما تزال الدول التي تنخفض فيها الأجور نسبياً تعتمد على قوة العمل البشري. ويلاحظ تركّز الصناعات التي تحتاج إلى أيد عاملة كثيرة في الدول التي تنخفض فيها الأجور كما في قارة آسيا، في حين تتركز الصناعات التي لا تحتاج إلى كثافة في الأيدي العاملة في الدول التي ترتفع فيها الأجور كما في أوربة.

القوانين والتشريعات العمالية:

مع تفاقم أزمة الرأسمالية، وظهور بوادر الاشتراكية، أعطت دساتير العالم وتشريعاته مسألة العمل اهتماماً مركزياً خاصاً، وذلك بتأكيدها أن العمل حق لأي إنسان وواجب عليه.

وهذا يعني أن العمل أصبح اليوم حقّاً للإنسان وواجباً عليه، كباقي حقوقه وواجباته في الحياة، وذلك لأن العمل ضرورة لضمان عيش الإنسان وعيش الذين يعيلهم ولأنه ضرورة لبقاء المجتمع وتقدمه. لقد كان العمل يستغل سابقاً تبعاً لطبيعة كل تشكيلة اقتصادية اجتماعية وبناء على مصلحة الطبقة المهيمنة على هذه التشكيلة التي تضمن كذلك العمل للعمال كما كان يفعل السادة في مرحلة العبودية أو في مراحل القرون الوسطى، ولم تتدخل آنذاك السلطات القائمة في ضمان هذا العمل أو في تنظيمه، إلا في الدولة الإسلامية التي جعلت من ضمان العمل للأفراد إحدى المهام الأولى للدولة.

أخذت الثورات الديمقراطية بعد ذلك، ومنها الثورة الاشتراكية، تنادي بالعدالة والمساواة كي تضمن حقوق العمل وحق العمال بأجور عادلة، وواجبات المجتمع في مساعدة غير القادرين على العمل من أجل ضمان حياة مادية مقبولة لهم.

وتتبنى اليوم كل دول العالم تقريباً مكاتب متخصصة لتأمين عمل للعمال وتشجيع حقيقي للاستثمارات التي تخلق فرص عمل لهم، وهذا يعود في الأصل إلى أن برامج العالم ودساتيره تنص على ضمان حقّ العمل للعمال وذلك عن طريق السعي إلى الوصول للعمالة الكلية أو الكاملة، ولاسيما أن هناك قناعة في وجود رابطة بين العمالة الكاملة ومستوى الإنتاج الملائم. إن حجم الإنتاج يتناسب مع العمالة إضافة إلى كونه مصدر دخل المجتمع. وهكذا فإن العمل واجب على الإنسان من أجل الحصول على حاجاته المعيشية وخدمة المجتمع المحيط به، أي خدمة نفسه وخدمة الآخرين غير القادرين على العمل، وتوفير الشروط المعيشية الملائمة لهم بما يملك ذلك الإنسان من فائض عمل ومن خلال الوسائل القانونية والأخلاقية والاجتماعية التي ينظمها المجتمع.

كذلك فإن دساتير العالم وقوانينه، إضافة إلى النضال المتزايد لنقاباته العمالية وأحزابه، تسعى إلى ضمان أجور عادلة للعمال تتناسب مع الجهد الذي يقدمه العامل من خلال السيطرة على أدوات الإنتاج وعلاقاته.



الاقتصاد الغذائي

اقتصاد الغذاء food economy هو العلم الذي يختص بدراسة الظواهر والقوانين الاقتصادية المتعلقة بالموارد الاقتصادية الغذائية المختلفة وتفسيرها من حيث الإنتاج والتوزيع، بغية تحقيق الاستثمار الأمثل لهذه الموارد. ويهتم كذلك بدراسة العلاقات الاقتصادية بين الإنتاج والاستهلاك وبيان الأسلوب الأفضل لتوفير الاحتياجات الغذائية للسكان وتحقيق الأمن الغذائي. وللموارد الاقتصادية الزراعية ومعطياتها الإنتاجية مكانة مميزة في اقتصاديات الغذاء. وقد أدرك الاقتصاديون، في الآونة الأخيرة، أهمية دور القطاع الزراعي في الاقتصاد الغذائي، وأسهموا في الدراسات والبحوث المتصلة بهذا الموضوع.

ويمكن تحديد دور الزراعة وتأثيرها في اقتصاد الغذاء بأنها توفر الاحتياجات الغذائية للمواطنين كالحبوب والخضراوات والفاكهة، إضافة إلى المنتجات الحيوانية كاللحوم والألبان ومشتقاتها. ويستفاد من المنتجات الزراعية المختلفة في الاستهلاك الغذائي المباشر أو في الصناعات الغذائية. وقد ازداد هذا التنوع في المنتجات الزراعية بازدياد الطلب على السلع المذكورة مع مرور الزمن. وارتبطت هذه الزيادة في الطلب بكثير من المتغيرات أهمها: النمو السكاني ومرونة الطلب الداخلية، وتطور الأنماط الغذائية في أكثر الدول كالإسراف وعدم الترشيد في استهلاك الغذاء ولاسيما لدى الفئات ذات الدخول المرتفعة.

ويمكن تمييز ثلاثة أنماط غذائية في العالم: النمط الأول في المجتمعات المتقدمة، حيث تسود التقنيات المتقدمة، ويستهلك السكان فيها نسبة عالية من المواد البروتينية. والثاني في الدول الآخذة في النمو التي تستهلك نسباً مرتفعة من الحبوب. والثالث في

المجتمعات التي مازالت في المراحل الأولى للتنمية فهي تعتمد على المحصولات والسلع الزراعية الدنيا. ومن هنا يأتي دور القطاع الزراعي وأهميته في توفير السلع الغذائية.

المسألة الغذائية في العالم:

يجمع معظم المفكرين الاقتصاديين على العلاقة الوطيدة بين كل من النظام النقدي والمالي من جهة والنظام الاقتصادي للغذاء من جهة ثانية. فتطور أي منهما لابد من أن ينعكس بالضرورة على الثاني. وقد كان للنمو المتزايد في تجارة المواد الغذائية إبان السنوات الأخيرة آثار واضحة في التوسع السريع في تدفق رؤوس الأموال بين مختلف دول العالم. وشهد اقتصاد الغذاء العالمي تغيرات كبيرة ومهمة بعد الحرب العالمية الثانية، إذ تركز الإنتاج والمخزون والفائض من السلع الغذائية الاستراتيجية في عدد قليل من الدول المتقدمة، وانقسمت دول العالم إلى مجموعتين رئيستين: مجموعة الدول المصدرة للغذاء وهي الدول المتقدمة صناعياً، ومجموعة الدول المستوردة للغذاء وهي الدول النامية.

يتركز إنتاج الحبوب، التي تعد من أهم السلع الغذائية، في عدد محدود من الدول، إذ يلاحظ أن نحو 68٪ من الإنتاج العالمي يتركز في تسع دول هي: الولايات المتحدة الأمريكية والصين وفرنسة وكندا وأسترالية ورابطة الدول المستقلة والهند وتركية والأرجنتين. ويتذبذب هذا الإنتاج في عدد من الدول من سنة إلى أخرى، ويرجع ذلك، في الدرجة الأولى، إلى أن نحو 85٪ من الأراضي المزروعة تعتمد على الأمطار و15٪ منها تعتمد على الري، مما يجعل الإنتاج ومردود وحدة المساحة يتأثران بالتقلبات الحادة في المناخ. وتعد الولايات المتحدة الأمريكية أكبر مصدر للحبوب في العالم فهي تصدر نصف مجموع الصادرات العالمية منها ونحو 40٪ من صادرات القمح وحده. فإذا أضيف إليها كندا وفرنسة وأسترالية فإن صادرات هذه الدول مجتمعة تصل إلى نحو 83٪ من صادرات العالم.

من ذلك يظهر مدى تركيز تجارة الحبوب العالمية، وخاصة تجارة القمح، في قلة من الدول، وخطورة ذلك على مسار اقتصاد الغذاء العالمي، لقدرة هذه الدول على احتكار هذه المواد والتحكم بأسعارها وممارسة ضغوط اقتصادية وسياسية على الدول المستوردة للغذاء ولاسيما الدول النامية. ويعد عدم استقرار معدل الإنتاج من المحصولات الزراعية والسلع الغذائية الذي شهدته معظم دول العالم إحدى الظواهر التي اتصفت بها العلاقات الدولية في مجال الغذاء في السنوات الماضية. فقد كان للتجارة الخارجية نصيب متزايد في الدخل القومي لكثير من الدول، وشهدت هذه الحقبة تغيرات هيكلية في الأوضاع لمختلف الدول في التجارة الدولية للغذاء، إضافة إلى عدم استقرار الأسواق بعد عام 1973 وما رافق ذلك من تضخم في ديون الكثير من الدول النامية، وارتفاع أسعار الفائدة على الديون، وعدم مقدرة بعض تلك الدول على سداد ديونها فأدى كل ذلك إلى مطالبتها بإعادة جدولة ديونها والتفاوض بشأنها. وقد نتجت عن هذه الظاهرة تغيرات مهمة في المبادئ العامة لتجارة الغذاء الدولية.

ومع تباين تفسيرات مشكلة الغذاء على الصعيد العالمي، ومن بينها التقلبات الحادة في إنتاج بعض الدول الكبرى، ولاسيما الاتحاد السوفييتي السابق، أو ما صاحب النظام العالمي من تقلبات في السياسة النقدية، إلى ما هنالك من تفسيرات تمثل وجهات نظر اقتصادية وسياسية مختلفة، فإن التفسير الأقرب إلى المنطق لأزمة الغذاء العالمية التي بدأت في أوائل السبعينات من القرن العشرين يرجع إلى التغيرات التي أحدثتها الدول المنتجة والمصدرة للغذاء في السياسات الزراعية إلى جانب تغيير التركيب التسويقي للغذاء لمصلحة الدول المصدرة وافتعال ما يعرف اليوم بأزمة الغذاء العالمية، مما حدا بالهيئات والمنظمات الدولية إلى تركيز قسم من جهودها واهتماماتها لبحث تلك المشكلة، ووضع التوصيات والمقترحات لحلها. وفي هذا الشأن انعقد مؤتمر الغذاء العالمي في عام 1974، وكان من نتائجه إنشاء الكثير من الهيئات المتخصصة لبحث مشكلة الغذاء

وتمويل جزء من الاستثمارات الضرورية لتنمية إنتاجه. ومع الاهتمام الكبير فإن الإنجازات الفعلية في هذا المجال على الصعيد الدولي ما تزال متواضعة إلى حد كبير، ولاسيما إذا ما قيست بحجم المشكلة وأبعادها المستقبلية، ولعل من أهم النتائج التي أظهرتها أزمة الغذاء العالمية إنذار الدول النامية والمستوردة للغذاء بما تواجهه من مخاطر وما يحمله موقفها الغذائي من ضعف.

التعاون الدولي في مجال اقتصاد الغذاء:

ظهرت أنماط وصيغ مختلفة من التعاون بين التكتلات الدولية قائمة على أسس اقتصادية أو سياسية أو أيديولوجية أو إقليمية في إطار التنسيق والتكامل الاقتصادي. وكان قطاع الزراعة والغذاء من مظاهر هذا التعاون وقد اعتمدت تلك التكتلات على نظم قانونية تطمح إلى التنسيق والتكامل. ومن أهم تلك التكتلات ما يلي:

أ ـ السوق الأوربية المشتركة: اتفقت ست دول أوربية في رومة سنة 1957 على إنشاء سوق أوربية مشتركة تتعاون فيما بينها اقتصادياً، انضم إليها في مطلع السبعينات ثلاث دول أخرى وفي عقد الثمانينات أصبح عددها اثنتي عشرة دولة. وقبل بداية تطبيق السياسة الزراعية المشتركة على مستوى الأقطار الأوربية الموقعة على اتفاقية رومة قدر عدد العاملين بالزراعة فيها بنحو 15 مليون نسمة، ويمثل هذا العدد نحو 20٪ من القوة العاملة في تلك الدول. كما قدر عدد المزارع التي تضمها تلك الأقطار بنحو 5.6 مليون مزرعة معظمها ذات مساحات صغيرة متباعدة جغرافياً وحسبت الدخول الزراعية بنحو نصف مثيلاتها في القطاعات الأخرى. وانطلاقاً من ذلك الوضع حددت المادة 39 من اتفاقية رومة خمسة أهداف أساسية للسياسة الزراعية المشتركة هي:

ـ زيادة الإنتاج الزراعي بتشجيع التقدم التقني والاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج ولاسيما العمالة.

ـ ضمان مستوى مقبول من المعيشة للعاملين في القطاع الزراعي بزيادة دخل الفرد.

ـ ضمان استقرار السوق.

ـ ضمان استمرار إمدادات كافية من الغذاء.

ـ ضمان وصول إمدادات الغذاء إلى المستهلك بأسعار معقولة.

وفي مؤتمر ستريزا Stresa تم اقتراح ثلاث مراحل لتحقيق السياسة الزراعية المشتركة لدول السوق الأوربية المشتركة: المرحلة الأولى منها وضع السياسات الزراعية والاتفاق عليها في غضون 3 سنوات. والمرحلة الثانية تطبيق السياسات التي تم تبنيها تدريجياً في غضون 9 سنوات حتى عام 1969، وأما المرحلة الثالثة فهي التطبيق الكامل للسياسة في سوق موحدة ابتداءً من عام 1970. ويعدّ التدرج الزمني من أهم ميزات أسلوب تنفيذ السياسة الزراعية المشتركة. ولقد استطاع أعضاء السوق تحقيق أهم أهداف السياسة السعرية، وهو السعر الموحد للسلع الزراعية داخل المجموعة، وذلك في عام 1967، قبل عامين من الموعد المحدد. وقد أقرت المفوضية الأوربية إنشاء صندوق لتمويل السياسة الزراعية وتقديم الدعم لسياسات الإصلاح الهيكلي وتمويل الخدمات التسويقية مثل وسائل التخزين والتعبئة وغيرها وكل الخدمات الأخرى عبر الهيكل التسويقي. ويسمى هذا الصندوق «صندوق التوجيه والضمان الزراعي"، ويتم تمويل هذا الصندوق من حصيلة نظام الرسوم على الواردات الزراعية من خارج دول السوق، إضافة إلى الاشتراكات المالية التي تدفعها الدول الأعضاء. والجدير بالذكر أن حساب الأسعار وقيمة الدعم في كل بلد يتم بوحدة حسابية أوربية ECU تعادل 88867.0 ٪ كغ من الذهب، وترتبط مع العملات المحلية بسعر صرف يتغير تبعاً لاتجاهات التغير في أسعار الصرف المحلية في كل دولة.

ومع الصعوبات الكثيرة والانتقادات الحادة لمسار تطبيق السياسة الزراعية المشتركة، فقد تم تحقيق الكثير من إنجازات التكامل يمكن أن تكون درساً يستفاد منه في وضع تصور للتكامل الزراعي العربي، ومن هذه الإنجازات ما يلي:

- تحقيق الاكتفاء الذاتي من معظم السلع الغذائية ومنها الحبوب واللحوم ومنتجات الألبان.
- تحقيق درجة عالية من التخصص في الإنتاج وفقاً للمزايا النسبية وتقسيم العمل.
- التنسيق والتعاون في مجالات البحث العلمي والتطور التقني.
- إلغاء الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء واستبدال تعرفة جمركية موحدة بها في التعامل مع العالم الخارجي.
- أصبحت دول السوق الأوربية المشتركة مفاوضاً رئيساً في مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية في مفاوضات الغات GATT التي تتركز محادثاتها على تخفيض دعم المنتجات الزراعية وتأمين حرية التجارة الدولية بالسلع الزراعية.
- استطاعت دول السوق الأوربية المشتركة عن طريق صندوق التوجيه والضمان الزراعي تحديث الزراعة وتجميعها في وحدات إنتاجية كبيرة.

ب ـ مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة كوميكون Comecon: مع انهيار الاتحاد السوفييتي ودول أوربة الشرقية وما تبعه من إجراءات، من ضمنها حل المجالس الاقتصادية لابد من الإشارة إلى تجربة الكوميكون للاستفادة منها.

مرت عملية التكامل في دول مجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة في أربع مراحل متتابعة، بدأت المرحلة الأولى بعقد اتفاقيات ثنائية طويلة الأجل تغطي مدد الخطة الخمسية المعمول بها في كل دولة. وكان الهدف من تلك الاتفاقيات إعادة بناء نمط توزيع الموارد بهدف تعديل هياكل الإنتاج ونوعية السلع المنتجة وذلك لتهيئة الشروط

الموضوعية من أجل مزيد من التكامل. وتميزت المرحلة نفسها بمنح القروض في إطار اتفاقيات متعددة الأطراف بين دول المجلس. وفي المرحلة الأولى برزت مجهودات تنمية الزراعة على أسس اشتراكية حتى عام 1960، ثم بدأت بعد ذلك محاولات ترشيد الزراعة والتوسع في استخدام المكننة الزراعية. وقد استغرقت هذه المرحلة عشر سنوات لم يكن التركيز فيها على الزراعة كبيراً، ولم يحقق التنسيق والتكامل الزراعي في أثنائها خطوات إيجابية. وفي المرحلة الثانية التي بدأت مع بداية عقد الستينات اتفقت دول المجلس على إقامة نظام شامل للتخصص وتقسيم العمل، وذلك عن طريق التنسيق الشامل بين خطط التنمية في كل فرع من فروع الإنتاج، كما تم، في تلك المدة، العمل على إنشاء المشروعات الإنتاجية المشتركة والتنسيق في مجالات البحث العلمي والفني. وفي بداية السبعينات بدأت المرحلة الثالثة التي اتسمت بالتكامل الشامل بين دول السوق والانتقال من مرحلة التكامل بطريق التبادل إلى التكامل في الإنتاج، وتم التركيز على التخطيط الجماعي وتنسيق خطط التنمية الطويلة الأمد فضلاً عن الخطط الخمسية. وفي منتصف السبعينات انتقل المجلس إلى المرحلة الرابعة وهي مرحلة التخطيط المشترك التي تم فيها إعداد أول خطة مشتركة لدول الكوميكون 1976– 1980 وتبعتها الخطة الخمسية الثانية1981 – 1985.

إن جميع أنماط التعاون المشترك التي ظهرت في معظم مناطق العالم كانت تعمل في مجال اقتصاديات الغذاء باتجاه واحد تقريباً، ويتمثل هذا الاتجاه في إجراء الأبحاث والدراسات التسويقية المشتركة عن طريق التعاون والتكامل الإقليميين في مجال توفير معلومات عن الأسواق من حيث الأسعار والجودة، وتوفير المنتجات الزراعية والسلع الغذائية المختلفة، وتنسيق جهود المنتجين فيما بينهم لتنفيذ استراتيجية موحدة للتصدير، وحماية سعرية مشتركة عند الاستيراد من خارج المنطقة. إضافة إلى توفير الأغذية عن

طريق دراسة الهياكل الأساسية للتسويق ومن ذلك الطرق والموانئ والتخزين لتسهيل التبادل التجاري للمواد الغذائية.

المسألة الغذائية في البلدان النامية:

تظهر المؤشرات الحالية في مجال اقتصاد الغذاء العالمي انخفاض قيمة صادرات البلدان النامية مما أثر تأثيراً سلبياً في الاقتصاد الغذائي لهذه البلدان. ونجم عن ذلك الكثير من المصاعب التي تواجهها تلك البلدان ولاسيما المثقلة بالديون، فأدى ذلك إلى إلحاق الضرر بوضعها الاقتصادي وعرقلة عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها. مما أوضح أهمية العلاقة بين الصادرات وتكاليف استيراد الأغذية وأسعارها، وإمكان الحصول على مساعدات غذائية، إضافة إلى إمكان إنتاجها محلياً. والحقيقة أن تلك المشكلة هي السمة الأساسية لمفهوم الأمن الغذائي العالمي الذي تم التوصل إليه، ووافقت عليه معظم دول العالم. ومما يزيد من تفاقم أزمة الغذاء في البلدان النامية أنها قد تزامنت مع حدوث نقص في الإنتاج المحلي من الأغذية في الكثير من البلدان النامية ولاسيما في الدول الإفريقية، حيث تظهر المجاعات في بعضها نتيجة لمواسم الجفاف المتكررة ولعدم قدرة تلك الدول على تمويل وارداتها من الأغذية، إضافة إلى عدم توافر الأسواق الملائمة لسلعها التصديرية. إن الكثير من البلدان النامية ولاسيما الفقيرة منها سوف تظل تواجه عقبات كبيرة تظهر في قلة عوائدها من القطع الأجنبي وضخامة ديونها، حتى إن بعضها يضطر إلى تقليص وارداته إلى أدنى حد ممكن، إضافة إلى الحد من مشروعاتها الإنمائية، وإن تحسين وضعها الاقتصادي يتوقف أساساً على زيادة عوائدها التصديرية. وقد أدت الاتجاهات التضخمية في الدول الصناعية إلى ارتفاع أسعار منتجاتها الغذائية التصديرية إلى البلدان النامية في الوقت الذي اتجهت فيه أسعار المواد الخام الأولية، التي تؤلف معظم صادرات البلدان النامية، نحو التدهور المستمر، فأدى ذلك إلى عجز موازين المدفوعات فيها إضافة إلى ازدياد أعباء الديون الخارجية. ولقد

تأثرت معدلات التبادل التجاري بين الدول المتقدمة والنامية بتقلبات أسعار السلع الأولية وأسعار السلع المصنعة التي تستوردها الدول النامية من الدول الصناعية المتقدمة. يضاف إلى ذلك أن تقلبات القوة الشرائية للدولار الأمريكي، الذي يعد وسيط التعامل في التجارة الخارجية أدت إلى مزيد من التدهور في معدلات التبادل السلعي الغذائي. وقد أدى الاهتمام المتزايد بمشكلة الغذاء وتأكيد أهمية التنمية الزراعية والريفية في توفير الغذاء إلى اتجاه الكثير من المنظمات الدولية ومؤسسات التمويل الدولية والإقليمية إلى توفير الاحتياجات من رؤوس الأموال لمواجهة متطلبات القطاع الزراعي. وقد تأسست في السنوات الأخيرة صناديق تمويل إقليمية وعالمية لتوفير التمويل اللازم لمشروعات الاستثمار في القطاع الزراعي للدول النامية. ولا يقتصر الأمر على توفير التمويل اللازم للمشروعات التنموية الزراعية، بل يتعداه إلى ضرورة تحديد المشروعات التنموية، وإعداد دراسات الجدوى الفنية والاقتصادية التي يسترشد بها متخذو القرار في تحديد أولويات المشروعات التنموية المقترحة، إضافة إلى تدريب الأطر العاملة في مجالات التنمية المختلفة حتى يمكن التغلب على أهم معوقات التنمية الزراعية والريفية في البلدان النامية.

حققت بعض البلدان النامية في السنوات العشرين الماضية نمواً في إنتاج المواد الغذائية أسرع منه في البلدان الصناعية. وتعود الزيادة في الإنتاج الزراعي للبلدان النامية إلى ما حققته الثورة الزراعية، التي بدأت في أواسط العقد السادس من القرن العشرين باستنباط أصناف من القمح مرتفعة الغلة في المركز الدولي لتحسين الذرة والقمح في المكسيك، وأصناف من الرز مرتفعة الغلة في المعهد الدولي لبحوث الرز في الفيليبين والمركز الدولي للزراعة الاستوائية. كما حدث تطور في استخدام البذور العالية الإنتاجية وتحديث أساليب زراعتها، وذلك باستخدام مزيد من الأسمدة، وتحسين الاستثمار في مجال الري وغير ذلك من المدخلات الحديثة. وقد أدت هذه الإجراءات إلى مضاعفة غلة

الأرض المروية في البلدان النامية فتوسعت الصين والهند في إنتاج الحبوب، بمعدل 2.3٪ في الصين و1.4٪ في الهند ويفوق هذان المعدلان معدل نمو السكان في البلدين. إلا أن الثورة الزراعية اقتصرت في معظمها على الأراضي المروية وأهملت المناطق الزراعية الأخرى، ولاسيما في إفريقية. ومن المحتمل أن تسفر البحوث والدراسات عن أصناف جديدة من المحاصيل تحتاج إلى مدخلات أقل ولديها القدرة على تحمل الجفاف والآفات الزراعية. وكلما أجري مزيد من البحوث زاد الاستثمار في ميدان الزراعة وواصلت تكلفة إنتاج المحاصيل الزراعية انخفاضها، وهذا ما تشير إليه مؤشرات الأسعار العالمية لكثير من المحاصيل الزراعية كالقمح والسكر والذرة والرز. فأسعار الذرة منذ الحرب العالمية الثانية في حالة انخفاض مستمر نسبياً نتيجة لإدخال أصناف الذرة الهجينة والتحسينات اللاحقة، وأسعار الرز اليوم في مستويات أدنى مما كانت عليه عام 1900.

كان المنظّر الاقتصادي المعروف روبرت مالتوس قد أشار في أوائل القرن التاسع عشر إلى أن العالم سيواجه نقصاً في الموارد الغذائية لأن السكان يزدادون بسرعة تفوق القدرة على إنتاج المواد الغذائية. غير أن الانخفاض الذي حدث في الأسعار العالمية للمواد الغذائية كان شهادة على قدرة الفلاحين على الأخذ بتقانات جديدة لفائدة الجميع. وإذا كان التشاؤم المالتوسي ما زال قائماً في مجال إنتاج المواد الغذائية في إفريقية، فمرد ذلك إلى أن الأخذ بالتقانات الحديثة لم يبدأ بعد هناك، وثمة حاجة ماسة إلى بنية أساسية أفضل في الريف الإفريقي وإلى مزيد من البحث، ولاسيما فيما يتعلق بمحاصيل المواد الغذائية، إضافة إلى تحسين التنسيق بين البحوث والخدمات التي يقدمها الإرشاد الزراعي. كما يحتاج الفلاحون إلى سبل أفضل للحصول على مدخلات الإنتاج والتوصل إلى تكلفة تسويقية أقل، علماً بأن السياسات الاقتصادية الكلية الموجهة إلى

قطاع معين تؤثر في مستوى حياة الفلاح، وفي حركة العمالة ورأس المال في نطاق الزراعة وخارجها، وفي السرعة التي تستحدث بها التقانات الجديدة ويأخذ بها المزارعون.

المسألة الغذائية في الوطن العربي:

أوضح الكثير من الدراسات التي تناولت النمو الاقتصادي في الدول العربية أن معدلات نمو الإنتاج المحلي للغذاء أقل بكثير من معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي. وأن الأهمية النسبية للناتج من الغذاء منخفضة ومتناقصة في جميع الدول العربية. وتعتمد التنمية الاقتصادية الزراعية، فضلاً عما يقدمه البنيان الاقتصادي من استثمارات للقطاع الزراعي، على توفير البيئة الأساسية المناسبة لقيام صناعات مساندة. وما تزال الزراعة، على ضعف الاستثمارات فيها وتدني إسهام القطاع الصناعي في تنميتها، تسهم في تنمية الموارد البشرية في الوطن العربي من حيث توفير الغذاء. وتهدف معظم السياسات الزراعية العربية إلى رفع المستوى الغذائي للسكان سواء تم ذلك من الناتج المحلي أو عن طريق الاستيراد. وقد ترتب على هذه السياسة زيادة الواردات الغذائية، وزيادة الاعتماد على الخارج، وانخفاض نسبة الاكتفاء الذاتي.

1ـ الأبعاد الاقتصادية لمسألة الغذاء في الوطن العربي:

تعدّ المنطقة العربية في مجال الغذاء منطقة عجز غذائي دائم يعوض باستيراد سلع غذائية أساسية من الخارج. لا يمكن أن تستغني الدول العربية عن بعض السلع الضرورية للمعيشة كالحبوب إضافة إلى اللحوم والألبان والسكر والزيوت. وهذا العجز يتزايد مع الزمن، وعموماً يمكن القول: إن الاعتماد على المصادر الخارجية لتوفير متطلبات الغذاء أصبح عبئاً ثقيلاً تنوء به غالبية الأقطار العربية. مما أظهر الكثير من الآثار السلبية التي أثرت تأثيراً واضحاً في قدرة هذه الدول على تحقيق معدلات التنمية الاقتصادية والاجتماعية عامة ومعدلات التنمية الزراعية خاصة.

ومما يزيد من خطورة المشكلة الغذائية التزايد المستمر في الاعتماد على الدول الصناعية المتقدمة في توفير متطلبات الغذاء الأساسية، ولاسيما أن الدول المصدرة للغذاء متقدمة اقتصادياً وتستطيع ممارسة السياسة الاحتكارية إذا تطلبت مصالحها ذلك. وهذا يشير إلى أن مستقبل المسألة الغذائية قد يحمل في طياته مؤشرات كبيرة سوف تحد من حرية القرار الاقتصادي والسياسي للدول العربية.

2 ـ مخاطر نقص الغذاء:

تواجه الدول العربية الكثير من المخاطر نتيجة اعتمادها على العالم الخارجي في توفير الغذاء وأهمها ما يلي:

أ ـ المخاطر الاقتصادية: تتمثل المخاطر الاقتصادية لنقص الغذاء في الوطن العربي في الآثار الاقتصادية لاختلال ميزان المدفوعات وتوجيه الموارد النقدية إلى استيراد الغذاء على حساب استيراد السلع الاستثمارية والوسيطة، والإضرار بمسيرة التنمية الاقتصادية واختلال السوق المحلية، مما يؤثر سلباً في استقرار القطاع الزراعي.

ب ـ المخاطر الاجتماعية: تظهر الآثار الاجتماعية لنقص الغذاء في زيادة الهجرة من الريف إلى المدينة وزيادة معاناة الفئات الفقيرة من السكان في الحصول على المواد الغذائية وتدني المستوى الغذائي للمواطنين.

ج ـ المخاطر السياسية: تظهر هذه المخاطر من الآثار السلبية لتعامل الدول العربية مع الدول المصدرة للغذاء وخضوعها سياسياً لإرادة تلك الدول.

3 ـ بعض المؤشرات الاقتصادية للقطاع الزراعي في الوطن العربي:

أ ـ السكان الريفيون: وصل إجمالي عدد السكان في الوطن العربي إلى نحو225 مليون نسمة عام 1991. ويلاحظ أن أعلى معدل في الزيادة السكانية سجل في الأردن. إذ بلغت نسبته 4٪، وأدنى معدل سجل في لبنان (1.4٪) وكان المتوسط السنوي

للزيادة 2.8٪. والجدير بالذكر أن إجمالي عدد السكان في خمس دول عربية هي مصر والعراق والمغرب والسودان والجزائر يزيد على 65٪ من إجمالي السكان في الوطن العربي.

وتشير الإحصاءات إلى انخفاض إجمالي عدد السكان الريفيين في عام 1991 إلى نحو 94 مليون نسمة. ويشير الاتجاه العام في حركة السكان الريفيين إلى تناقص هذا العدد عاماً بعد عام، مما يدل على تراجع الأهمية النسبية لهذه الفئة في إجمالي عدد السكان. وارتفاع نسبة الهجرة من الريف إلى المدن التي من أهم أسبابها أن مهنة الزراعة أصبحت غير مجزية مقارنة بالأنشطة الاقتصادية الأخرى، فضلاً عن كون الخدمات الصحية والتعليمية والترفيهية وتوافر السلع الغذائية في الريف لا تحظى بأهمية كافية كما في المدن. وعلى مستوى الدول العربية يتضح أن الجزائر ومصر تأتيان في مقدمة الدول التي تظهر فيها مسألة الانخفاض المستمر في عدد السكان الريفيين.

ب ـ القوى العاملة الكلية والقوى العاملة الزراعية: تشير تقديرات القوى العاملة الكلية في الوطن العربي عام 1991 إلى أنها بلغت 64.1 مليون عامل، وأن العمالة الزراعية قد بلغت 9،23 مليون نسمة. وعلى الرغم من ارتفاع نسبة العمالة الكلية إلا أن استيعاب المهن الزراعية لهذه العمالة ظل محدوداً وبنسب منخفضة، مما يؤكد أن القطاع الزراعي أصبح قطاعاً طارداً للعمالة. وعلى المستوى العربي تأتي الأردن في مقدمة الدول العربية التي ارتفعت فيها العمالة الكلية إذ سجلت ارتفاعاً بلغت نسبته 5.3٪، إلا أن العمالة الزراعية ظلت مستقرة فيها على حالها.

ج ـ الناتج المحلي الإجمالي والزراعي: شهد عاما 1990 و1991 اتجاهات متباينة فيما يتعلق بالناتج المحلي الإجمالي والزراعي، ففي حين انخفض الناتج المحلي في عام 1991 موازناً بعام 1990 ارتفع الناتج الزراعي للمدة نفسها، وهذا ما تؤكده إحصاءات الإنتاج النباتي والحيواني التي سجلت عام 1991 زيادة في إنتاج

المحاصيل الحقلية والبستانية، وبصفة خاصة الحبوب والفاكهة، وفي أعداد الثروة الحيوانية وبعض منتجاتها وقد انعكس ذلك كله على ارتفاع الدخل من الزراعة.

ومن جهة أخرى فقد انخفض الناتج المحلي الإجمالي في الوطن العربي من نحو 429.3 مليار دولار في عام 1990 إلى نحو 417.4 مليار دولار عام 1991 بنسبة انخفاض بلغت 2.8٪. ومع انخفاض جملة الناتج المحلي الإجمالي على مستوى الوطن العربي فإن الوضع قد تباينت صوره على المستوى القطري.

وفيما يتعلق باتجاه تطور الناتج الزراعي فقد حقق هذا الناتج ارتفاعاً على مستوى الوطن العربي بلغ نحو 52 مليار دولار عام 1991. أما من ناحية الأهمية النسبية للقطاع الزراعي وإسهامه في الناتج المحلي الإجمالي فإنها تزيد على 25٪ في الكثير من الدول العربية غير النفطية مثل سورية والسودان وموريتانية، ويؤلف إسهام القطاع الزراعي نسبة أقل في لبنان 19٪ ومصر وتونس 18٪ والمغرب 15٪ والجزائر 11٪ والأردن 8٪. أما بقية الدول العربية فإن إسهام القطاع الزراعي لا يتعدى نسبة ضئيلة خاصة في الكويت حيث كانت أقل من 1٪.

4 ـ تطورات أوضاع الزراعة في الوطن العربي:

أ ـ الإنتاج النباتي: شغلت مجموعة الحبوب نحو 75٪ من إجمالي المساحة المحصولية المزروعة في عام 1991. فقد زاد إنتاجها من نحو 37.6 مليون طن عام 1990 إلى نحو 42.9 مليون طن عام 1991 بنسبة زيادة بلغت 14٪. وتعد هذه النسبة أعلى معدل تحققه مجموعة الحبوب بالموازنة مع المواسم السابقة. كما ارتفع إنتاج البقول من نحو 4،1مليون طن في عام 1990 إلى نحو 1.44 مليون طن عام 1991، بنسبة زيادة بلغت 3٪. كما سجل إنتاج مجموعة الدرنيات ارتفاعاً ملموساً بلغ نحو 5814 ألف طن في عام 1991، بزيادة نسبتها 10٪ عن عام 1990. ووصل إنتاج المحاصيل السكرية إلى نحو 21.8 مليون طن عام.1991 كما أن إنتاج مجموعة الفاكهة

عام 1991 بلغ 18.9 مليون طن. أما مجموعة الخضار والبذور الزيتية والألياف فقد تراجع إنتاجها في عام 1991 عما كانت عليه في عام 1990، إذ انخفضت كمياتها من 8،25 مليون طن إلى 4،25 مليون طن في المدة نفسها. تظهر حالة المجموعات المحصولية بوضوح أكثر إذا فُحصت على مستوى المحصول داخل المجموعة الواحدة ورُبط ذلك بالأحوال المناخية في المناطق المنتجة لهذه المحاصيل على المستوى القطري، آخذين في الحسبان تغير المساحة المزروعة والإنتاجية لكل محصول.

ب ـ الإنتاج الحيواني: توضح البيانات المتوافرة أن حجم القطيع لمختلف أنواع الثروة الحيوانية على مستوى إجمالي الوطن العربي قد حقق ارتفاعاً في عام 1991 ليصل إلى 41 مليون رأس. وانخفضت أعداد الجاموس لتصل إلى 2.5 مليون رأس. أما أعداد الأغنام فقد حققت ارتفاعاً بلغت نسبته نحو 3.3٪ في عام 1991 فوصل حجم القطيع إلى 126.8 مليون رأس. وفي المقابل زاد حجم قطيع الماعز فبلغ 69.8 مليون رأس. كما ارتفع عدد الجمال ليصل إلى 12.2 مليون رأس عام 1991. وعلى المستوى القطري يتبين أن معظم أعداد الأبقار موجود أساساً في السودان والصومال ومصر والمغرب بدرجات كثافة متباينة، ويتركز منها في السودان وحده ما يعادل نصف أعداد الأبقار، إذ بلغ نحو 21.5 مليون رأس. ويتركز الجاموس أساساً في جمهورية مصر العربية، فهي تمتلك ما يعادل 95٪ من حجم قطيع الجاموس في الوطن العربي تليها العراق فسورية التي تمتلك اليوم أعداداً ضئيلة من هذا النوع. وقد حققت مصر ارتفاعاً طفيفاً في حجم قطيع الجاموس في عام 1991 بلغت نسبته أقل من 1٪. أما الأغنام فتوجد في الدول العربية كافة ويؤلف حجم قطيعها نسبة عالية من أعداد الثروة الحيوانية في الوطن العربي. وتتركز تربية الأغنام في كل من السودان والجزائر والمغرب وسورية والصومال والعراق. ويلاحظ أن حجم القطيع ارتفع في كل من السودان

وسورية وليبية وتراجع حجمه في كل من الصومال والجزائر والعراق بنسب متفاوتة. إذ حققت سورية أعلى معدل نمو في تربية الضأن بلغ 4.7٪، في حين شهدت الدول العربية الأخرى التي تتركز فيها تربية الضأن انخفاضاً في المعدل كان أكبره في العراق وبلغ معدله 19٪. أما الماعز فيكثر بدرجات متفاوتة في كل من الصومال والسودان والمغرب ومصر وموريتانية واليمن والسعودية، ويكثر الماعز بوجه خاص في السودان والصومال إذ تمثل أعدادها في هذين البلدين أكثر من 55٪ في عامي 1990 و.1991 وقد ارتفع حجم القطيع في السودان في عام 1990 ارتفاعاً كبيراً بلغ 22٪ وفي مصر12٪. وانخفض في بقية البلدان العربية بنسب متفاوتة راوحت بين 1 و7٪. أما فصيلة الجمال فتتركز تربيتها أساساً في الصومال ثم السودان وتليهما موريتانية والسعودية. ولقد حققت الصومال زيادة ضئيلة في حجم قطيع الجمال عام 1991 وانخفض حجمه في السعودية بنسبة تقل عن 1٪.

ج ـ المنتجات الحيوانية: حقق إنتاج اللحوم الحمراء في البلاد العربية عموماً ارتفاعاً طفيفاً في عام 1991 فوصلت الكمية المنتجة منه إلى نحو 2,3 مليون طن. تؤلف لحوم الأبقار والجاموس قدراً كبيراً من جملة اللحوم الحمراء المنتجة في الوطن العربي إذ بلغت نسبتها نحو 51٪، تليها لحوم الضأن والماعز التي تسهم في جملة اللحوم الحمراء بنسبة تراوح بين 40 – 43٪. أما لحوم الجمال فإنها تمثل قدراً ضئيلاً من جملة إنتاج اللحوم الحمراء ويراوح بين 7 – 9٪. وتشير الإحصاءات إلى تطور إجمالي إنتاج اللحوم الحمراء في الدول العربية فقد بلغ إنتاج سبع من الدول العربية،هي مصر والسودان والمغرب والصومال وسورية والسعودية والجزائر 1827 ألف طن في عام 1991 ويمثل هذا الرقم 78٪ من جملة الإنتاج العربي من اللحوم الحمراء.

وتعد مصر والسودان والمغرب والجزائر والصومال من الدول العربية الرئيسة في إنتاج لحوم الأبقار والجاموس، وقد حققت ارتفاعاً في إنتاجها بنسب متفاوتة. كما تُعدّ كل من سورية والسودان والسعودية ومصر والصومال والجزائر من الدول المنتجة الرئيسة للحوم الأغنام في الوطن العربي مرتبة بحسب الأهمية النسبية لإنتاجها، وسجلت كل من هذه الدول ارتفاعاً في إنتاجها بنسب متفاوتة راوحت بين أقل من 1٪ و3٪. أما إنتاج لحوم الدواجن فبلغ في عام 1991 نحو 1537 ألف طن، وتعد الجزائر ومصر من الدول المنتجة الرئيسة إضافة إلى السعودية والمغرب. أما إنتاج البيض في الوطن العربي فقد سجل انخفاضاً طفيفاً في عام 1991 مقارنة بعام 1990، وبلغت نسبته نحو 2.6٪، إذ بلغ إنتاجه 847 ألف طن. وتُعدّ كل من السعودية ومصر والجزائر وسورية من الدول الرئيسة المنتجة للبيض، وقد حققت كل من مصر وسورية ارتفاعاً في إنتاجهما بلغت نسبته 11.2٪ و6٪ على التوالي، في حين سجلت كل من الجزائر والسعودية انخفاضاً في إنتاجهما بلغت نسبته نحو 2.4٪ و17،9٪ على التوالي. بلغ إنتاج الألبان في الوطن العربي 12.8 مليون طن عام 1991. ويسهم إنتاج الألبان من الأبقار والجاموس بنحو 71٪ من إجمالي إنتاج الألبان على مستوى الوطن العربي، ويأتي بعده إنتاج الألبان من الضأن 16٪ ثم الماعز 12٪ ويعدّ كل من السودان ومصر والمغرب من الدول المنتجة الرئيسة للألبان من الأغنام. ومن جانب آخر تمثل كل من السودان والصومال واليمن والجزائر الدول المنتجة الرئيسة لألبان الماعز على مستوى الوطن العربي. وعلى المستوى التجميعي للألبان من مصادره المختلفة يتضح أن كلاً من السودان ومصر والصومال وسورية والجزائر تُعدّ من أهم الدول المنتجة للألبان فهي تنتج مجتمعة ما يعادل 75٪ من إجمالي الإنتاج العربي.

بلغ إنتاج الوطن العربي من الأسماك في عام 1991 نحو 2038 ألف طن محققاً زيادة قدرها 9.7٪ عما كان عليه الإنتاج عام 1990. وتأتي المغرب في مقدمة الدول

العربية المنتجة للأسماك في الوطن العربي فقد بلغ إنتاجها 601 ألف طن عام 1991 تليها موريتانية 485 ألف طن فمصر فعُمان والإمارات العربية المتحدة التي بلغ إنتاجها 92 ألف طن.

5 ـ التجارة الخارجية للسلع الزراعية:

تعدّ التجارة الخارجية للسلع الغذائية في المنطقة العربية من أهم مكونات هيكل التجارة الخارجية. وفيما يتعلق بالنمط التوزيعي لتجارة الواردات الغذائية يلاحظ أن أكثر من ثلثي الواردات العربية من السلع الغذائية ينحصر في عدد محدود من الدول العربية (لا يتجاوز سبع دول). يضاف إلى ذلك أن واردات دولة واحدة أو دولتين من الدول العربية في إحدى السنوات تكاد تمثل أكثر من ثلث الواردات الإجمالية. ففي مجال الحبوب والدقيق تمثل واردات مصر والسعودية نحو 38٪ من القيمة الإجمالية للواردات العربية من هذه المجموعة السلعية. فإذا أضيفت إليهما الجزائر فإن هذه النسبة ترتفع إلى نحو 52٪ من القيمة الإجمالية لواردات الحبوب والدقيق. ويمكن ملاحظة هذه الظاهرة أيضاً في كثير من السلع الغذائية الأخرى كما هي الحال في القمح والذرة الصفراء والرز والشعير والبقول والزيوت النباتية والخضر والفاكهة. كما أن هناك بعض الدول العربية التي تستورد من السلع الغذائية ما يفوق احتياجاتها الاستهلاكية. يفسر ذلك بأن جزءاً مهماً من هذه الواردات يعاد تصديره، كما هي الحال فيما يتعلق بواردات الإمارات العربية المتحدة لكثير من السلع الغذائية وأهمها الرز والبطاطا والسكر الخام والبقول والفاكهة.

وقد تصاعدت قيمة الصادرات الغذائية للبلدان العربية لتصل في عام 1991 إلى نحو 3.392 مليار دولار. مع أن مستويات أسعار التصدير لمعظم السلع الغذائية سجلت انخفاضاً واضحاً في السنوات الأخيرة. وتعد الصادرات العربية من السلع الغذائية متواضعة في جملتها على تحسنها في السنوات الأخيرة، وذلك لعدة أسباب أهمها

ضعف قدرة قطاعات الإنتاج على تغطية الاحتياجات المحلية وتحقيق فائض صالح للتصدير، إضافة إلى أن جزءاً مهماً من تجارة الصادرات الغذائية العربية يندرج تحت نطاق تجارة الصادرات العربية البينية، وهو أمر لايظهر أثره عند التعامل مع المحصلة الإجمالية لتجارة الصادرات العربية. كما أن الشق الأكبر لتجارة الصادرات الغذائية العربية يكاد ينحصر في عدد محدود من السلع أهمها الأسماك ومنتجاتها والفاكهة والزيوت النباتية والضأن والماعز إضافة إلى الحبوب والدرنيات، إذ تمثل صادرات هذه المجموعات نحو 92٪ من القيمة الإجمالية للصادرات الغذائية. إن الصادرات العربية تنحصر عادة في عدد محدود من الدول يراوح بين دولتين وأربع دول، عدا ثلاث مجموعات سلعية هي الخضار والفاكهة والأسماك، إذ تتسع نسبياً قاعدة الدول المشاركة في تجارة صادراتها.

6- الفجوة الغذائية العربية:

تظهر الفجوة الغذائية عند المقارنة بين الطاقة القومية لإنتاج الغذاء واحتياجات الاستهلاك الغذائي للسكان وفقاً لتطورات معدلات نمو الإنتاج ومعدلات نمو الاستهلاك. ويرجع السبب المباشر لأزمة الغذاء العربي إلى نمو الطلب على الغذاء بمعدلات تفوق نمو الإنتاج الزراعي. ففي عقد السبعينات من القرن العشرين حقق الإنتاج الزراعي على مستوى الوطن العربي نمواً بلغ نحو 1.8٪ سنوياً، في حين نما الطلب بمتوسط قدره 6،4٪، أي بفارق 2.8. وفي المدة بين عام 1975 و1984، ومع تحسن أداء القطاع الزراعي الذي حقق نمواً بمتوسط 2.5٪، فقد قفز معدل الطلب إلى 6٪ سنوياً أي بفارق 3.5٪. وهذا التباين بين معدلات النمو في الإنتاج ونمو الطلب أدى إلى زيادة حجم الواردات، ومن ثم زيادة قيمة الفجوة الغذائية. وأصبح الوطن العربي من أكثر مناطق العالم اعتماداً على مصادر الغذاء المستورد من الدول المنتجة له.

وفي بداية السبعينات كانت قيمة الفجوة الغذائية ضئيلة جداً، إذ بلغت نحو 600 مليون دولار عام 1970، وارتفعت ارتفاعاً كبيراً إبان عقد السبعينات لتصل في عام 1980 إلى نحو 10.5 مليار دولار. وفي عام 1989 ارتفعت قيمة الفجوة إلى نحو 14.4 مليار دولار. ويمكن القول عموماً إن التصاعد المستمر في حجم الفجوة الغذائية ما هو إلا انعكاس للنمو السريع في الطلب الاستهلاكي من جهة ولتخلف القطاعات الإنتاجية الزراعية في معظم البلدان العربية من جهة أخرى، لأن قطاع المنتجات الحيوانية أكثر تخلفاً من الإنتاج النباتي، إذ لا يعتمد على صناعة لها مقوماتها الاقتصادية؛ فهو إما قطاع قبلي تقتنى فيه الحيوانات لأسباب اجتماعية في بعض البلدان العربية كالسودان والصومال، أو يدخل ضمن الزراعات التقليدية مصدراً للطاقة كما هي الحال في جمهورية مصر العربية، وهذا يؤدي إلى انخفاض معدلات نمو إنتاجية هذا القطاع.

7 ـ المخزون الغذائي الاستراتيجي:

يعاني الوطن العربي من عجز في إنتاج الغذاء، وتشير الإحصاءات إلى تدني نسبة الاكتفاء الذاتي من المواد الغذائية الرئيسة مما يعرض الوطن العربي للمخاطر التي تهدد أمنه الاقتصادي والسياسي. وإن احتكار بعض الدول لتجارة السلع الغذائية ولاسيما الحبوب يجعل من هذه الدول قوة ضاغطة على الدول العربية. وتتعرض المنطقة العربية لكثير من العوامل الاقتصادية التي تهدد أمنها الغذائي، وهذه العوامل تعود إلى طبيعة الإنتاج العربي من الغذاء، أو إلى أسباب مرتبطة بالسوق العالمية للغذاء. ويعدّ المخزون الغذائي الاستراتيجي العربي الأداة الأساسية في الأمن الغذائي للمنطقة العربية من أخطار نقص الغذاء الذي تشهده، والذي يعود إلى عدة عوامل من أهمها:

أ ـ التقلبات في الإنتاج الزراعي: يتأثر إنتاج الغذاء في البلدان العربية بدرجة كبيرة بالتقلبات الجوية وتغير الأحوال المناخية، ولاسيما أن نحو 80٪ من الأراضي الزراعية تعتمد على الأمطار. ويتفاوت حجم التقلبات السنوية في الإنتاج من

دولة إلى أخرى، ففي الدول العربية التي تعتمد مشروعاتها الزراعية على مياه الري مثل مصر يكون الإنتاج الزراعي مستقراً بدرجة أكبر من الدول الأخرى التي تتقلص فيها المساحة المروية ويزداد اعتماد زراعتها على الأمطار مثل الأردن والعراق وليبية، إضافة إلى تعرض بعض البلدان العربية لمواسم جفاف شديدة، ولاسيما في الصومال وموريتانية. إن هذه التقلبات الحادة في إنتاج الغذاء ولاسيما الحبوب تجعل من تكوين مخزون غذائي استراتيجي ضرورة اقتصادية وسياسية ملحة لتوفير الغذاء في السنوات التي ينخفض فيها الإنتاج.

ب ـ الكوارث الطبيعية: تتعرض بعض المناطق العربية في بعض السنوات لكوارث طبيعية تفضي إلى خلل في توفير الغذاء وزيادة معاناة المواطنين من نقص الغذاء في الوقت المناسب. ولعل ذلك ما يسوغ قيام جهد عربي مشترك لتقديم المعونة الغذائية لمثل تلك الدول في أوقات الطوارئ.

ج ـ المقاطعة الغذائية: إن طبيعة المنطقة العربية ومواقفها السياسية قد تدفع الدول المصدرة للغذاء إلى الضغط على البلدان العربية بمنع وصول الأغذية إليها، لقدرة تلك الدول على الاحتكار والتحكم في مسار التجارة الدولية وحركتها. يلاحظ مما سبق أن الوضع الغذائي العربي في حاجة ماسة إلى مخزون احتياطي غذائي استراتيجي كإحدى الوسائل التي تحقق له الأمن الغذائي والاقتصادي والسياسي. والمقصود بالمخزون الاستراتيجي الغذائي نوعان:

الأول ـ المخزون العامل: وهو المخزون الضروري لتلبية حاجة السكان في الموسم الإنتاجي، ويعتمد هذا المخزون على الواردات، ويتفاوت حجمه من دولة إلى أخرى، ويبقى ضمن احتياجات السوق الطبيعية.

الثاني ـ المخزون الاحتياطي: وهو المخزون الذي يستخدم فقط في الحالات الطارئة، وهي الحالات الناجمة عن الكوارث الطبيعية غير المتوقعة والانخفاض الحاد في

الناتج المحلي والحروب والمقاطعة والحصار الاقتصادي. وتجدر الإشارة إلى أن لدى جميع الدول العربية سياسات زراعية تعتمد على تكوين احتياطي معين يختلف من دولة عربية إلى أخرى، بحسب حجم الإنتاج المحلي لكل دولة وحجم المستورد من المواد الغذائية. إلا أن وحدة المصير العربي وعجز بعض الدول العربية عن تحقيق تكوين مثل هذا الاحتياطي من المخزون يتطلبان التعاون والتنسيق بين الدول العربية لتحقيق هذا الهدف عن طريق تبني سياسة عربية موحدة في هذا المجال تحدد حجم المخزون والسلع المشمولة وآلية شراء المخزون وتوطينه وبنياته الأساسية وإدارته وتكاليفه.

8 ـ المجهودات العربية المشتركة في مجال الغذاء:

بدأ التعاون العربي في مجال الغذاء منذ أمد بعيد، فقد ظهرت أول إشارة لهذا التعاون في ميثاق جامعة الدول العربية عام 1945، وفي عام 1950 تم التوقيع على معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي بين الدول في الجامعة. وفي عام 1964 دخلت اتفاقية الوحدة الاقتصادية حيز التنفيذ فنصت المادة الثامنة منها على ما يلي: «للوصول إلى تحقيق الوحدة الاقتصادية العربية تعمل الأطراف المتعاقدة على تنسيق السياسات المتعلقة بالزراعة والصناعة". وأشارت المادة التاسعة إلى تنسيق الإنماء الاقتصادي ووضع برامج مشروعات إنماء عربية مشتركة. وقد تضمنت اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية الكثير من المبادئ في مجال حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال والبضائع والمنتجات وحرية الإقامة والعمل وممارسة النشاطات الاقتصادية والنقل والترانزيت وحرية التملك في الأقطار العربية وتوحيد التشريعات والسياسات المتعلقة بالجمارك والاستيراد والتصدير.

وفي مجال صيغ التنسيق والتكامل العربي، في ميدان الغذاء وجوانبه الإنتاجية، تمت الإشارة إلى ضرورة إنشاء اتحادات نوعية عربية وشركات عربية مشتركة مدخلاً للتكامل الإنتاجي. وهكذا تم إنشاء اتحادات عربية لمنتجي الأسماك وللصناعات الغذائية والسكر

والشركة العربية لتنمية الثروة الحيوانية. واتخذ مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، منذ عام 1965، الإجراءات الضرورية لبعض الدراسات التي تتعلق بالتنسيق الزراعي والعلاقات الزراعية والتسويق والتمويل المشترك للبحوث الزراعية إضافة إلى القرارات المتعلقة بدراسة التضخم وأزمة الغذاء. غير أن العمل العربي المشترك تطور تطوراً ملحوظاً باتجاه مؤسسات التمويل عن طريق تأسيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي. وقد قام الصندوق بوضع دراسات كثيرة في مجال الزراعة والغذاء ونفذ الكثير من المشروعات الإنمائية في هذا المجال. كما تم تأسيس المنظمة العربية للتنمية الزراعية التي أنشأها مجلس جامعة الدول العربية في عام 1970. وقد أنجزت المنظمة الكثير من الدراسات لتحديد أبعاد مشكلة الغذاء والعوامل الرئيسة المؤدية إليها في محاولة لاستنباط الحلول والسياسات العملية لمواجهتها. وفي عام 1976 تم إنشاء «الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي» التي تعد منطلقاً مهماً في وضع البرامج الشاملة للتنمية الزراعية وتنفيذها. وتهدف هذه الهيئة إلى تنمية الموارد الزراعية في الدول العربية على أن تراعي توفير أكبر قدر ممكن من الموارد الغذائية للدول المتعاقدة، وأن تعمل على زيادة الإنتاج الزراعي والأعمال المرتبطة به والمتفرعة عنه في مجالات الدراسات والتمويل والتنفيذ. ومع تزايد الاهتمام بالاستثمارات العربية المشتركة في مجالات الزراعة والغذاء فإن الواقع يشير إلى اقتصارها على مجالات شبه مضمونة تتوافر لها التقانات المناسبة كإنتاج الدواجن وصيد الأسماك وبعض الصناعات الزراعية والأعلاف والسكر. وهكذا فإن الاستثمارات العربية المشتركة لم تتطرق حتى اليوم إلى مجالات الإنتاج الأساسية لعدم توافر المرتكزات الرئيسة اللازمة لذلك التي من أهمها التقانات الحديثة الملائمة والخبرات الفنية والخدمات المؤسسية التي تحتاج إليها، ويبقى العمل محصوراً في نطاق ضيق لا يتناسب مع المستوى الذي تتطلبه قضية اقتصاد الغذاء والأمن الغذائي العربي.



الاقتصاد القياسي

الاقتصاد القياسي econometrics فرع من فروع علم الاقتصاد يعنى بتحليل الظواهر الاقتصادية الواقعية تحليلاً كمياً، وذلك باستخدام أساليب الاستقراء الإحصائي المناسبة. أي إنه علم استعمال طرائق الاستقراء والاستدلال الإحصائي لكشف القوانين الاقتصادية الموضوعية وتحديد فعلها تحديداً كمياً.

فالتحليل الكمي للظواهر الاقتصادية هو محاولة للتحقق من العلاقات الاقتصادية والتأكد من منطقيتها في تمثيل الواقع المعقد الذي تعبر عنه النظرية الاقتصادية في صيغة فروض. ويعتمد الاقتصاد القياسي في قياس العلاقات الاقتصادية وتحليلها على دمج النظرية الاقتصادية والرياضيات والأساليب الإحصائية في نموذج متكامل، وذلك بهدف تقويم معالم ذلك النموذج ثم اختبار الفروض حول ظاهرة اقتصادية معينة، وأخيراً التنبؤ بقيم تلك الظاهرة.

من الواضح أن علم الاقتصاد القياسي يعتمد على ثلاثة علوم هي:

1ـ علم الاقتصاد، وهذا أمر طبيعي، إذ إن الاقتصاد القياسي هو أحد فروع هذا العلم. فالنظرية الاقتصادية تشير عموماً إلى وجود علاقات معينة بين متغيرات اقتصادية كالعلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وسعرها وأسعار السلع البديلة مثلاً، وتحتاج عملية قياس تلك العلاقات إلى اختيار نماذج قياسية لتمثيلها.

2ـ الرياضيات بما توفره من نماذج رياضية يختار الاقتصاد القياسي ما يناسب منها وفق أسس معينة للوصول إلى نموذج لتمثيل العلاقات بين المتغيرات الاقتصادية المدروسة. ومن الطبيعي أن يكون بعض تلك النماذج أقل جودة في التعبير عن الواقع المعقد من بعضها الآخر.

3ـ الإحصاء بما يوفره من أدوات أساسية في القياس كالتي تتعلق بطرائق الاستدلال الإحصائي مثلاً.

إن علم الاقتصاد القياسي وفقاً لتعريف عدد من الأعلام الرواد في هذا المجال كلورنس كلاين L.Klein وإدموند مالينفو E.Malinvaud، هو علم استعمال طرائق الاستقراء والاستدلال الإحصائيين، ولاسيما نظريات الاحتمال والتنبؤ والتقدير.

تاريخ الاقتصاد القياسي:

يعدّ علم الاقتصاد القياسي علماً حديثاً نسبياً إذا ما قورن بالعلوم الاقتصادية الأخرى، فعلى الرغم من المحاولات التي ظهرت في القرن التاسع عشر والتي كانت ذات طابع اقتصادي قياسي، كعمل الإحصائي الألماني أرنست إنغل (1821-1896) E.Engel الذي وضع قوانينه الخاصة بالدخل والاستهلاك في ضوء بيانات ميزانية الأسرة، استعمل مصطلح الاقتصاد القياسي أول مرة عام 1926 من قبل الاقتصادي النروجي فريش Frisch.

في عام 1919 نشر الاقتصادي الأمريكي بيرسون W.M.Pearson طريقته الخاصة بتحليل الدورات الاقتصادية التي طبقت في تحليل هذه الدورات في عدد من البلدان الرأسمالية، كما طبقت في الاتحاد السوفييتي سابقاً أيضاً في إنجاز عدد من الأبحاث التي وضعت في خدمة سياسة الدولة السوفييتية في مرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية. وتعد محاولات تقدير دوال منحنيات العرض والطلب للمنتجات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية في مطلع الثلاثينات من القرن العشرين محاولات أولى أيضاً في مجال تطبيق مبادئ الاقتصاد القياسي.

أسس بعض واضعي الفكر الاقتصادي الأوائل من أمثال مور H.More، وشولتز H.Schultz، وفريش وستون R.Stone الجمعية الدولية للاقتصاد القياسي International Econometrics Association في عام 1930. ثم توسع تطبيق مبادئ

الاقتصاد القياسي بعد الحرب العالمية الثانية، وأخذت أنشطة هذا العلم تشمل تقديرات لمعالم أو لثوابت نماذج اقتصادية مؤلفة من عدة معادلات. ومنذ ذلك التاريخ والاقتصاد القياسي يستخدم أداة فعالة في حل المعضلات الاقتصادية وفي عمليات التخطيط الاقتصادي. ويبدأ تطبيق مبادئ هذا العلم بالانتشار حديثاً في بلدان العالم الثالث. وساعد على انتشار طرائق الاقتصاد القياسي عاملان اثنان هما:

1ـ توافر الإحصاءات الاقتصادية بكميات أكبر وبدقة أفضل. وهي تؤلف المادة الأولية للبحث العلمي في الاقتصاد القياسي.

2ـ التطور الكبير والسريع في مجال الحاسبات الإلكترونية الذي مكن من التوسع في النماذج الاقتصادية لتشمل عدداً كبيراً من المتغيرات بعد أن كان ذلك مقتصراً على التحليل النظري. فقد أصبح بالإمكان اليوم تقدير ثوابت نموذج مؤلف من عدة مئات من المعادلات واختبار صلاحية النماذج الاقتصادية النظرية ومعرفة مدى ملاءمتها للواقع المعقد.

مهام الاقتصاد القياسي:

تتمثل مهام الاقتصاد القياسي عامة بتحقيق ما يلي:

1ـ تحديد النموذج الرياضي المناسب لتمثيل العلاقة أو العلاقات القائمة بين المتغيرات الاقتصادية المدروسة، إذ يجب على الباحث في هذه المرحلة وضع فروض النظرية الاقتصادية في نموذج رياضي عشوائي.

2ـ تقدير معاملات أو ثوابت النموذج الرياضي المطبق. تبدأ هذه المهمة بجمع الإحصاءات الاقتصادية المناسبة بالدقة المطلوبة حول ظاهرة أو ظواهر يراد دراستها وتنتهي باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة لتقدير معالم النموذج الذي اختاره الباحث لتمثيل العلاقات بين المتغيرات.

3ـ اختبار النموذج الرياضي العشوائي المطبق لمعرفة ما إذا كان يمثل فعلاً حقيقة الواقع المدروس أم أنه يجب على الباحث اختيار نموذج آخر أكثر واقعية. ويعتمد الباحث في اختيار النموذج المناسب على معايير اقتصادية، إذ من المفترض أن تنسجم قيم المعاملات المقررة في النموذج في طبيعتها وقيمها النسبية مع ما هو متوقع في إطار النظرية والفروض الاقتصادية التي تحكم الظواهر المدروسة. وكذلك من اختبارات فروض النموذج نفسها، ولاسيما تلك المتصلة بالحد العشوائي لمعرفة مدى انسجامها مع الواقع المدروس.

استخدام الاقتصاد القياسي:

تطور استعمال الاقتصاد القياسي مع تطور العلم نفسه ومع تغير المشكلات الاقتصادية. وبوجه عام فإن مجالات تطبيق طرق الاقتصاد القياسي هي:

1ـ تحليل الدورات الاقتصادية التي تعرضت لها البلدان الرأسمالية، وخاصة الولايات المتحدة في مطلع القرن العشرين، بهدف التنبؤ بمواعيدها والتصدي للأزمات الاقتصادية ومعالجتها أو التخفيف من حدتها قبل حدوثها وتقليص الخسائر الناجمة عنها. وكانت جامعة هارفرد المركز الأول لهذا النوع من الأبحاث التي قلت أهميتها إثر عجزها عن التنبؤ بحدوث الأزمة الاقتصادية الكبرى عام 1929.

2ـ أبحاث السوق وتحديد مرونة الطلب والعرض، إذ من الثابت عموماً أنّ هناك علاقة عكسية بين سعر المنتج والكمية المطلوبة منه. ومن المهم عند المنتجين معرفة مدى أثر تغيير محدد في سعر السلعة في الكمية المطلوبة منها. وعلى صعيد أجهزة الدولة المسؤولة عن تخطيط عملية التنمية فإن هذا النوع من الأبحاث ذو أهمية خاصة، إذ إن السياسات السعرية تؤلف أدوات لتوجيه أنماط الإنتاج والاستهلاك باتجاهات مرغوب فيها، مما يحتم ضرورة تعرُّف فعالية هذه الأدوات قبل

استعمالها. ففي المجتمعات الاشتراكية مثلاً، يتطلب التخطيط الفعال للاستهلاك الفردي تعرُّف مرونات الطلب بالنسبة إلى الدخل والأسعار، لكي يستطيع المخطط تعرُّف الطلب المستقبلي في ضوء التطور المرسوم للدخول والأسعار المتوقعة للسلع وبدائلها.

3ـ دراسة مستويات الإنتاج وعلاقتها بالتكلفة، وهي دراسات ذات أهمية في مسائل تخطيط الإنتاج على صعيد الوحدات والقطاعات الإنتاجية. إذ تبين هذه الدراسات الأهمية النسبية لكل عامل من عوامل الإنتاج في العملية الإنتاجية على صعيد المؤسسة وأهميته في النمو الاقتصادي على مستوى القطاع والمجتمع. أي تحديد مصادر النمو الاقتصادي في المجتمع ودور التطور التقني في ذلك.

4ـ نظرية البرمجة التي تطبق تطبيقاً واسعاً على صعيد الوحدات الإنتاجية في البلدان الرأسمالية والاشتراكية وفي تخطيط الاقتصاد الاشتراكي الشامل. وفي إطار هذه النظرية يتم تحليل النشاطات الاقتصادية المتداخلة بهدف ضمان التوازن بين جميع الوحدات المستقلة المساهمة في العمليات الإنتاجية المترابطة.

الاقتصاد القياسي والنماذج الرياضية:

النموذج الاقتصادي هو تبسيط رياضي لحالة واقعية معقدة في المجتمع يفترض أن يعكس حقيقة العلاقات القائمة بين المتغيرات الاقتصادية الداخلة فيه. ويتوقف عدد هذه العلاقات على الأهداف المتوخاة من النموذج وعلى درجة التفصيل المرغوب في الحصول عليها. وتشترك النماذج الاقتصادية عامة بخصائص معينة منها:

أ ـ الافتراض أن سلوك المتغيرات الاقتصادية يتحدد بوساطة مجموعة معادلات تعرف بالمعادلات المتزامنة simultaneous equations.

ب ـ الافتراض أن النموذج المقترح تطبيقه يؤلف أكثر من مجرد تبسيط رياضي لحالة معقدة في الواقع.

ج ـ افتراض أن يساعد فهم النموذج المطبق على فهم سلوك متغيرات النموذج في المستقبل. بمعنى أنه يساعد على إجراء التنبؤات المستقبلية حول مستويات تلك المتغيرات.

وتقسم النماذج الاقتصادية الرياضية إلى:

1ـ النموذج الخطي البسيط:

يعدّ النموذج الخطي البسيط أبسط أشكال النماذج الرياضية، فهو يتضمن متغيرين فقط أحدهما متغير تفسيري ويرمز له عادة بالرمز X، والثاني متغير تابع ويرمز له بالرمز Y. كما في النموذج ذي الرقم (1):

$$Yi=A+BXi+Ui \quad (1)$$

إذ إن (i) وهو الجنيب، يعبر عن رقم المشاهدة في المجتمع (i=1,2,3,...N) أو في العينة (i=1,2,3,...n)، وإن N و n تمثلان عدد وحدات المجتمع أو العينة على التوالي في الظاهرة المدروسة.

في هذا النموذج الخطي البسيط يمكن الافتراض، مثلاً، أن Xi تمثل الدخل التصرفي للأسرة (i) في حين تمثل Yi الإنفاق الاستهلاكي الإجمالي لهذه الأسرة. أما A وB فهما معلمان أو ثابتان يمثل الأول متوسط مستوى الإنفاق الاستهلاكي عندما يكون الدخل التصرفي صفراً، ويمثل الثاني متوسط مقدار التأثير في Y عندما تتغير X بمقدار وحدة واحدة.

وأخيراً يعرف Ui بحد الخطأ أو المتغير العشوائي الذي يأخذ قيمة موجبة لدى أسرة تنفق أكثر من متوسط إنفاق الأسر المماثلة لها في الدخل وقيمة سالبة عند إنفاقها أقل من ذلك المتوسط وقيمة الصفر إذا ساوى إنفاقها متوسط إنفاق الأسر المماثلة لها في

مستوى الدخل. وتبقى القيمة المتوقعة لهذا المتغير العشوائي ويرمز لها بالرمز E(Ui) مساوية الصفر دائماً.

إن إدخال المتغير العشوائي Ui في النموذج الاقتصادي له عدة مسوغات أهمها:

أ ـ هناك الكثير من المتغيرات التي تؤثر في إنفاق الأسرة الاستهلاكي إلى جانب الدخل التصرفي في مثالنا هذا. وقد يتعذر قياس هذه المتغيرات أو ربما يحتاج ذلك إلى الكثير من الجهد والوقت والمال. فعلى سبيل المثال، إن حجم الأسرة ومكان إقامتها (مدينة أو قرية) وتركيبها النوعي وحساب أعمار أفرادها ومستواهم الثقافي، وغير ذلك كلها عوامل تؤثر في مستوى إنفاقها الاستهلاكي إلى جانب الدخل التصرفي. وقد يكون تأثير هذه المتغيرات المحذوفة في المتغير التابع موجباً أو سالباً إلا أنها في المحصلة تأثيرات يفترض أنها ثانوية يعكسها حد الخطأ.

ب ـ من المتعذر التنبؤ بدقة باستجابة الأفراد للتغيرات التي تطرأ على دخولهم. فإذا تضاعف دخل الأسرة مثلاً فإن التنبؤ بتغير مستوى إنفاقها الاستهلاكي وتركيبه بدقة أمر في غاية الصعوبة. ثم إن حد الخطأ يفترض فيه أن يعكس أخطاء التنبؤ هذه.

ج ـ أخطاء قياس متغيرات العلاقة الحقيقية في المجتمع. إذ لابد من ارتكاب أخطاء معينة في قياس قيم المتغيرات الاقتصادية في المسوح الإحصائية الميدانية. وتظهر تأثيرات أخطاء القياس هذه في المتغير العشوائي أيضاً.

ومع ذلك فإن إدخال المتغير العشوائي Ui في النموذج الاقتصادي يقتضي وضع بعض الافتراضات التي تتعلق بوسطه الحسابي (أو قيمته المتوقعة) وتباينه وتغاير قيمه المختلفة فيما بينها وتغاير قيمه المختلفة مع قيم المتغير (أو المتغيرات) التفسيري في النموذج.

2ـ النموذج الخطي المتعدد المتغيرات التفسيرية:

إن الحالة التي هي أكثر شيوعاً في الاقتصاد أن يكون المتغير التابع Y تابعاً لعدد من المتغيرات التفسيرية لا لمتغير واحد. وهذه هي حال العلاقة ذات الرقم (2) التي يطلق عليها علاقة الانحدار الخطي المتعدد.

$$Yi=A+BXi+CZi+Ui \quad (2)$$

إن Yi في هذه العلاقة التي يفترض أنها تمثل كما في السابق الإنفاق الاستهلاكي الإجمالي للأسرة il، تابعة ليس فقط للدخل التصرفي Xi لهذه الأسرة وإنما لمتغير آخر Zi وهو عدد أفراد هذه الأسرة مثلاً. وقد يزيد عدد المتغيرات التفسيرية في النموذج على اثنين بحسب الظاهرة المدروسة وعلاقتها بالظواهر الأخرى.

إن الميزة الأساسية لعلاقات الانحدار الخطي المتعددة هي أنها تسمح بأن يعزل على حدة تأثير كل متغير تفسيري في النموذج. فعلى سبيل الاستئناس، تمثل B في النموذج ذي الرقم (2) متوسط مقدار التأثير في Y عندما تتغير X بمقدار وحدة واحدة مع بقاء المتغير Z على مستواه. كذلك تمثل C متوسط مقدار التأثير فيY عندما تتغير Z بمقدار وحدة واحدة مع بقاء X على مستواه. وقد يكون التأثير موجباً أو سالباً بحسب طبيعة العلاقة بين المتغير التابع وكل من المتغيرات التفسيرية. وتدل الإشارة الموجبة (+) على العلاقة الطردية بين المتغير التابع والمتغير التفسيري (المستقل) في حين تدل الإشارة السالبة (-) على العلاقة العكسية بينهما، أي إن الإشارة تبين اتجاه التأثير.

3ـ النماذج الرياضية غير الخطية:

تتعدد الصيغ غير الخطية في الاقتصاد القياسي، ويمكن دوماً ابتداع صيغ جديدة. وفيما يلي أمثلة قليلة على بعض الصيغ غير الخطية.

$$Y_i = A - BX_i^2 + U_i \qquad (3)$$

$$Y_i^2 - C + D\left(\frac{1}{X}\right) U_i \qquad (4)$$

$$Y_i - FX_i^M U_i \qquad (5)$$

إذ إن: A، B، C، D و F هي ثوابت تقدر قيمتها في النموذج المعني. وتشير هذه الصيغ إلى وجود علاقة غير خطية بين Y والمتغير التفسيري X في الصيغ الثلاث. ومع ذلك يلاحظ أن إعادة تعريف المتغير X2 في النموذج ذي الرقم (3)، كأن نضع X2=W، يحول العلاقة الأصلية غير الخطية إلى علاقة خطية:

$$Y = A + BW_i + U_i$$

وإن استعمال التحويلة الرياضية اللوغاريتمية يحول العلاقة ذات الرقم (5) إلى علاقة خطية أيضاً:

$$\text{Log } Y_i = \text{Log } F + m \text{ Log } X + \text{Log } U_i$$

أما الأسس التي يتم فيها اختيار صيغة غير خطية من دون أخرى فأهمها:

(أ) انسجام الصيغة الرياضية مع النظرية الاقتصادية المتعلقة بالظاهرة المدروسة. وغالباً ما تساعد هذه النظرية في اختيار المتغيرات التي تدخل في العلاقة، كما تساعد في تحديد تأثير كل متغير تفسيري في التابع على حدة.

(ب) مراعاة العلاقة التي تعكسها المشاهدات الإحصائية حول الظاهرة أو الظواهر المدروسة، إذ قد ترجح هذه العلاقة صيغة من دون غيرها بين الصيغ المقبولة نظرياً.

(ج) البساطة التي تتجلى في اختيار أبسط الصيغ الرياضية بين الصيغ المقبولة. لعدم اختيار معادلة من الدرجة الثانية إذا كانت معادلة من الدرجة الأولى تفي بالغرض، وعدم اختيار معادلة من الدرجة الثالثة إذا كانت المعادلة من الدرجة الثانية مناسبة.

4 ـ نموذج المعادلات المتزامنة simultaneous equation system

بغية توضيح مفهوم هذا النوع من النماذج الاقتصادية الرياضية نقتبس المثال التقليدي في التحليل الاقتصادي الكلي macro-analysis.

(أ) إن الكمية المعروضة من سلعة ما ويرمز لها عادة بالرمز Qs هي الكمية التي يقبل المنتجون بإنتاجها وبيعها من أجل مستوى معين من الأسعار P مثلاً. أي إن Qs تابع للسعر P، ويعبر عن ذلك رياضياً بالعلاقة:

$$Qs= F (P) \quad (6)$$

(ب) إن الكمية المطلوبة من هذه السلعة ويرمز لها بالرمز Qd هي الكمية التي يقبل المستهلكون شراءها من أجل السعر P. أي إن Qd تابع للسعرP، ويعبر عن ذلك رياضياً بالعلاقة:

$$Qd=G(P) \quad (7)$$

ويلاحظ في العلاقتين (6) و(7) أن المتغير التفسيري هو P، ومع ذلك فإن كون كل من المقدارين Qs وQd تابعاً لـ P لايعني بالضرورة تشابه شكل علاقة التبعية رياضياً.

(ج) يستدعي استقرار السعر في السوق تساوي الكميتين المعروضة والمطلوبة من هذه السلعة، أي يجب تحقق العلاقة:

$$Qd=Qs=Q0 \quad (8)$$

إذ تمثل Q0 مستوى التوازن بين العرض والطلب من أجل السعر P. تؤلف هذه المعادلات الثلاث (6) و(7) و(8) ما يسمى بنموذج المعادلات المتزامنة، فهو نموذج أكثر واقعية في التعبير عن العلاقات الاقتصادية القائمة في المجتمع قياساً بنماذج المعادلة الواحدة. ومع ذلك فإن صعوبة تقدير ثوابت هذا النوع من النماذج الرياضية يجعلها أقل جاذبية واستعمالاً من غيرها.



اقتصاديات التعليم

اقتصاديات التعليم economics of education أو اقتصاد التعليم أو اقتصاد التربية والتعليم فرع من فروع علم الاقتصاد يبحث في الجوانب الاقتصادية للعملية التربوية بما تتضمنه من تعليم وتدريب في جميع المراحل ومنها تعليم الكبار وتدريبهم، وكذلك تدريب العاملين في أثناء الخدمة والقوى البشرية المتعطلة والباحثة عن عمل. ويهتم اقتصاد التعليم بتكاليف التعليم ومردوده وبالعلاقة بين النفقة والمنفعة، سواء على مستوى الفرد أو على مستوى الاقتصاد الوطني.

ومع أن الناحية الاقتصادية للتربية والتعليم كان لها شأن في إعداد الأهل أبناءهم للقيام بالأعمال التي كانوا يزاولونها ويتوارثونها فإن هذه الناحية لم تكن موضوعاً لبحث علمي منفصل. ثم جاءت كتابات عدد من أنصار المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) تؤكد دور التعليم والتدريب والتخصص في العمل في زيادة الإنتاجية أو تحقيق النمو. وفي النصف الأول من القرن العشرين برزت في كتابات الاقتصادي الفرنسي جان فوراستيه Jean Fourastié والاقتصادي السوفييتي ستروميلن Strumilin العلاقة بين مستوى تعليم القوة العاملة وإنتاجيتها، إضافة إلى العلاقة بين تكاليف التعليم ومردوده. وفي الستينات من القرن العشرين برز الاهتمام باقتصاديات التربية والتعليم على أيدي عدد كبير من الاقتصاديين في أوربة والولايات المتحدة مما مهد لظهور فرع جديد في العلوم الاقتصادية يتناول، بمنهج علمي، دراسة العلاقة بين تكاليف التعليم والإنفاق عليه من جهة والمردود الذي يترتب عليه، على مستوى دخل الفرد المتلقي للتعليم وكذلك على الدخل القومي، من جهة أخرى. وهكذا بدأت الاتجاهات الجديدة في علم الاقتصاد تتناول دور التعليم في تكوين الدخل ودور الاستثمارات في التربية في تكوين رأس المال البشري إضافة إلى تصنيف الإنفاق على التربية بين الإنتاجي والاستهلاكي، والعلاقة بين

الإنفاق على التعليم وإنتاجيته. ولقد توسع بعض الاقتصاديين في ضرورة تخطيط التعليم وربطه بتأهيل القوة العاملة اللازمة للاقتصاد الوطني وتكييف بنية التعليم ومضمون المناهج مع متطلبات الاقتصاد.

التعليم والاقتصاد:

ما كان ليظهر فرع خاص باقتصاديات التعليم لولا العلاقة المتينة بين الاقتصاد والتعليم، فمن جهة يسهم مستوى التعليم في تحديد مستوى إنتاجية العمل ومن ثم في مستوى النمو الاقتصادي، ومن جهة أخرى يتحدد مستوى الإنفاق على التعليم، ومن ثم مستوى التعليم ذاته، بمستوى التطور الاقتصادي في البلد المعني. ومن الملاحظ أن مستوى التعليم في الدول المتقدمة الغنية أعلى من مثيله في الدول النامية والسبب الرئيس في ذلك يرجع إلى المخصصات التي توفرها البلدان المتقدمة للإنفاق على التعليم. من ناحية أخرى يوفر النظام التعليمي إعداد القوى العاملة كمياً وكيفياً. فتجد المؤسسات الاقتصادية حاجتها من العاملين في سوق العمل. وتعد درجة المواءمة بين مخرجات نظام التعليم وحاجات الاقتصاد الوطني من اليد العاملة أحد معايير مستوى تطور النظام التعليمي، يضاف إلى ذلك التشابه الكبير بين القطاع التربوي والقطاع الاقتصادي فكلاهما يشتمل على عمليات إنتاجية واستهلاكية. فالتعليم في جزء منه عملية إنتاجية يشترك فيها المعلمون والطلبة والإدارة والمناهج والتقنيات ورؤوس الأموال لإنتاج مخرجات من المعارف والمهارات يحصل عليها الخريجون لتوظيفها في الأعمال الاقتصادية والحصول منها على دخل معين، كما أنه في جزء آخر منه عملية استهلاكية تتضمن تلبية حاجة المتعلمين إلى التعلم والمعرفة. وهكذا يجري تحليل العملية التربوية تحليلاً اقتصادياً من حيث المدخلات والمخرجات والعائد المترتب عليها إضافة إلى الحاجة التي تشبعها.

الإنفاق على التعليم والمردود

التعليم عملية مكلفة تحتاج إلى أموال كثيرة لبناء المدارس والمعاهد والجامعات وتجهيزها، كما تحتاج إلى أجور المعلمين والإداريين، إضافة إلى أنها تتطلب اقتطاع زمن كبير من أعمار الطلبة والمتدربين يمضونه في التعليم بدلاً من صرفه في مجال الإنتاج مما يعد فرصة ضائعة يجب أخذها بالحسبان عند حساب تكاليف التعليم، وهو ما سماه شولتز «الكسب الضائع». فإذا كان التعليمان الابتدائي والمتوسط ضروريين لتوفير القاعدة الثقافية المقبولة للمواطنين، ويمكن عدهما من الخدمات الاجتماعية المطلوب توفيرها للمواطنين ويتم في سنوات العمر الباكرة قبل أن يدخل الشخص مجال الإنتاج، فإن التعليمين الثانوي والجامعي يعدان اقتطاعاً من وقت الإنتاج من جهة وأداة لزيادة التأهيل وكسب الخبرات من جهة ثانية. لهذا كله تحسب تكاليف التعليم على أنها مجموع الإنفاق الذي يصرف على التعليم ومؤسساته مضافاً إليها تكلفة الفرصة الضائعة على الأقل في مراحل التعليم الثانوية والجامعية وما بعد الجامعية.

ويتناول اقتصاد التعليم حساب تكاليف التعليم الإجمالية وحساب تكلفة الوحدة التعليمية، مثل الفرع الدراسي أو المرحلة أو الصف أو الشعبة وأحياناً تحسب تكلفة الفرد الواحد في المرحلة الواحدة أو طوال مدة الدراسة، كما يتناول اقتصاد التعليم البحث في أساليب تمويل التعليم، ومصادره وأعباء التعليم وتوزيعها بين الحكومة والمؤسسات العامة والخاصة وكذلك بين الآباء والطلبة. والهدف من دراسة تكاليف التعليم وتمويله وتوزيع أعبائه هو تحديد مردود التعليم على الفرد وعلى الاقتصاد الوطني، وكذلك توزيع أعبائه بين المواطنين المستفيدين من خدمات التعليم ومن مخرجاته لزيادة دخولهم والحكومة، إذ ينعكس التعليم إيجابياً على نمو الاقتصاد الوطني وعلى إيرادات الحكومة نتيجة لذلك.فللإنفاق في مجال التعليم مردود يتجلى زيادة في

النمو الاقتصادي في فروع الاقتصاد الوطني وأنشطته وزيادة في دخل المتعلمين أنفسهم نتيجة ارتفاع إنتاجية عملهم.

يهتم اقتصاد التعليم بدراسة العائدات الاقتصادية المتمثلة في زيادة الدخل القومي والدخل الفردي والمرتبطة بالتعليم والناتجة عنه. ولما كان كل من الدخلين يتأثر بعوامل أخرى غير التعليم فإن عائدات التعليم تنحصر في ذلك الجزء من الدخل الذي يرجع أصلاً إلى تأثير التعليم والتدريب فقط. ويقترح العلماء طرائق مختلفة لتحديد هذا الجزء، مثل طريقة الارتباط بين مدخلات نظام التعليم، وخاصة تكاليف التعليم، والدخل القومي أو الفردي الناتج عن ذلك، أو طريقة البواقي التي تقوم على تحديد إسهام كل من عوامل الإنتاج الأساسية في الناتج وترجع الباقي إلى التعليم. يضاف إلى ذلك أن هناك طريقة مباشرة توازن بين تكاليف تعليم فرد واحد أو مجموعة من الأفراد، والدخل الذي يحصل عليه أو يحصلون عليه جراء هذا التعليم.

ولا يجوز خارج دائرة هذه الحسابات، إهمال أثر التعليم في رفع المستوى الثقافي وزيادة الخبرة وتوسيع أفق المتعلمين، مما يؤدي إلى تحسين فرص الرخاء ورفع مستوى المعيشة وتخفيض معدلات الجريمة، وكذلك رفع مستوى الانضباط والتقيد بسيادة القانون وتنمية حس الانتماء الوطني والقومي والإنساني.

غير أن اقتصاد التعليم يولي اهتماماً أكبر للعلاقة بين تكاليف التعليم ومردوده. وكل الأبحاث، على اختلاف النتائج التي تتوصل إليها، تؤكد أن للإنفاق على التعليم مردوداً عالياً ولقد أكدت دراسة سترومیلن أن تكاليف التعليم في الاتحاد السوفييتي السابق تسترد في غضون السنوات السبع الأولى من عمل العمال المؤهلين بسبب زيادة إنتاجيتهم ودخلهم الفردي، وتبقى أجور سنوات الخدمة الثلاثين التالية ربحاً صافياً. كما توصل كل من والش Walsh وبساكاروبولس Psacharopoulus ودهول Woodhall إلى نتائج مماثلة حول درجة الارتباط العالية بين مستوى التعليم والدخل

الفردي. وتنشر منظمة اليونيسكو دراسات كثيرة حول المضمون نفسه. وتقدم هذه الدراسات نتائج مهمة في مجال الموازنة بين نتائج الاستثمار في كل من رأس المال البشري ورأس المال المادي وترتيب الأولويات بين فروع التعليم المختلفة ومراحله بحسب عائداتها الاقتصادية والاجتماعية.

التعليم والنمو الاقتصادي

بدأ الاهتمام بدراسة العلاقة بين التعليم والنمو الاقتصادي بعد الحرب العالمية الثانية، وخاصة بعد أن اتضح عدم إمكانية رد كامل الناتج إلى عوامل الإنتاج المادية من عمل ورأس مال، بحسب النماذج الاقتصادية الرياضية، فعُدَّ التعليم من بين العوامل الأخرى التي تسهم في النمو وأدمجت كلها تحت اسم العامل المتبقي residual factor. واتجهت معظم الدراسات إلى تحري تأثير التعليم في تحقيق الزيادة في الناتج القومي مستخدمة في ذلك أساليب المعالجة الإحصائية مثل حساب الارتباط بين زيادة الإنفاق على التعليم أو زيادة عدد سنوات الدراسة، أو حصول القوى العاملة على تعليم إضافي أو تحسين المستوى التعليمي للعمال من جهة، وزيادة إنتاجية العاملين المتعلمين من جهة أخرى. كما استخدمت أساليب التحليل العاملي Factorial للتوصل إلى حساب دور كل من عوامل الإنتاج، إضافة إلى حساب دور المستوى التقني للآلات وأداء العمال ومهاراتهم ومستوى تعليمهم أو تدريبهم في توليد الدخل وتحقيق النمو. وقد توصلت معظم الدراسات إلى إثبات إسهام التعليم في النمو الاقتصادي إلا أن الشكوك بقيت قائمة حول دقة نتائج هذه الدراسات.

وتبين من الدراسة التي أجراها دنيسون للنمو الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية في السنوات 1909 - 1929 و1929 - 1957 أن نحو 10٪ من النمو الاقتصادي في المدة بين 1909و1929 يرجع إلى تحسن مستوى التعليم سواء في زيادة عدد سنوات الدراسة أو زيادة أيام الدراسة، وأن نحو 21٪ من النمو الحاصل في المدة

من 1929 إلى 1957 يرجع إلى تأثير التعليم أيضاً. كما قام دنيسون أيضاً بدراسة دور التعليم في زيادة النمو في أوربة في السنوات 1950 – 1962، وتوصل إلى إرجاع 5٪ إلى 15٪ من النمو إلى تأثير التعليم. في حين أرجعت دراسة قام بها شولتز 20٪ من النمو الاقتصادي الحاصل في المدة من 1929 إلى 1957 في الولايات المتحدة الأمريكية إلى تحسن مستوى التعليم. وهناك دراسات متعددة توصلت إلى نتائج مشابهة، ولكن ثمة دراسات أجريت على البلدان النامية توصلت إلى أن دور التعليم في النمو الاقتصادي كان ثانوياً، واتجهت بعض الكتابات والدراسات إلى نفي أي دور للتعليم في التنمية الاقتصادية، وعلى العكس من ذلك فقد وجدت بعض الدراسات أن الإنفاق الكثيف على التعليم قد يسهم في الإبقاء على التخلف الاقتصادي والاجتماعي، وهي ترد ذلك الخطأ الذي تقع فيه نظم التعليم عندما تتوسع في التعليم الثانوي والعالي. فتخرج إلى أسواق العمل أعداداً من القوى العاملة تزيد على حاجة هذه الأسواق من اختصاصات محددة أو من الاختصاصات التي لاتتلاءم مع حاجات الاقتصاد أصلاً.

ولكن قناعات الاقتصاديين وعلماء التربية المهتمين بهذا الموضوع بقيت راسخة بأن التعليم يسهم في النمو الاقتصادي وبأن تأثيره يزداد بزيادة مواءمته لحاجات الاقتصاد من مخرجات النظام التعليمي من متخرجين ومتدربين وأطر وكفايات. إضافة إلى التركيز على تقصي تأثير التعليم في المظاهر النوعية للتنمية الاقتصادية وخاصة في المجالات الصحية والثقافية والسكانية إلى جانب الآثار الاقتصادية وضرورة الأخذ بنظم الأولويات في تخطيط التعليم لتعطي الأولوية الأولى للتعليم الابتدائي بسبب ارتفاع عائداته الاقتصادية والاجتماعية.

التعليم وإعداد القوى العاملة

إن من الوظائف الرئيسة للتعليم إعداد القوى العاملة إعداداً يتلاءم مع حاجات المجتمع والاقتصاد الوطني. والقوى العاملة المتعلمة المؤهلة تعد عاملاً رئيسياً من

عوامل الإنتاج، ويفترض أن تكون ذات إنتاجية أعلى من القوى غير المتعلمة لذا يُعد التعليم أداة في زيادة الإنتاج ورفع الإنتاجية. غير أن مردود التعليم يتوقف على حسن مواءمته حاجات الاقتصاد الوطني، لهذا كان تخطيط التعليم وتنظيمه أحد أهم الجوانب التي يهتم بها اقتصاد التعليم، إلى جانب الاستمرار في التعليم والتدريب في أثناء الخدمة لتحسين مهارات العمال وتجديد معارفهم ومهاراتهم وإعادة تأهيلهم بما يتوافق مع ما استجد في مجالات المعرفة والتقنية والاقتصاد.

يذكر شولتز أن الوظائف الرئيسة الخمس للتعليم هي: تزويد الأفراد بالمعارف والمهارات التي يحتاج إليها الاقتصاد الوطني، وزيادة قدرة الأفراد على التكيف مع شروط العمل، وكشف مواهب الأفراد وتنميتها، والإعداد لمهنة التدريس، والقيام بالبحوث العلمية، ويضيف أن لهذه الوظائف قيمة اقتصادية كبيرة. ومنذ الخمسينات، وخاصة بعد الثورة الصناعية الثانية، برز الاهتمام بإعداد القوى العاملة في مؤسسات التعليم، لأن هذا الإعداد يعد استثماراً جيداً ومربحاً، ويوفر للقطاعات الاقتصادية حاجاتها من القوى العاملة، ويمكنها من تطوير إنتاجها وزيادته.

والمشكلة الرئيسية التي تواجه إعداد القوى العاملة تكمن في عدم المواءمة بين مخرجات العملية التعليمية واحتياجات سوق العمل. وقد بينت الدراسات التقويمية، التي أجريت لأنظمة التعليم في الدول المتقدمة وفي الدول النامية، وجود نواقص في المعلومات عن حاجة الاقتصاد الوطني من القوى العاملة، مما جعل هذه الأنظمة غير متناسبة مع حاجات المجتمع. حتى في الدول الاشتراكية السابقة كانت خطط التعليم تستند إلى التوقعات المحسوبة من القوى العاملة التي تحتاج إليها القطاعات المختلفة، غير أن بنية الاقتصاد الوطني لم تكن تتطور على نحو يمكنها من استخدام معارف الخريجين ومهاراتهم بكفاية عالية مما أحدث فجوة بين تخطيط التعليم والإنفاق عليه والاستفادة من مخرجاته ومردوده. أو بعبارة أخرى فإن تنظيم مردود الإنفاق على

التعليم لايقوم على حسن بناء النظم التعليمية فحسب بل يقتضي تعاون النظام الاقتصادي ونظم الاستخدام ليوفر ذلك كله لمخططي العملية التعليمية المعلومات الدقيقة عن الحاجات المستقبلية من القوى العاملة.

يرى بعض الباحثين أن التوسع التعليمي في الدول النامية وخاصة في الدراسات الجامعية والعليا قد أدى إلى وجود فائض في الخريجين عن حاجة سوق العمل، وإلى وقوع قسم كبير منهم في البطالة المقنَّعة عند توظيف أعداد منهم أكثر من الحاجة أو البطالة الظاهرة عند عدم استيعابهم في القطاعات الاقتصادية والإدارية. ومع هذا فإن دور التعليم في إعداد القوى العاملة لا يمكن أن يتقلص، بل لا بد من بذل جهود مكثفة لتطوير تخطيط التعليم وأنظمته وأنظمة التدريب لتغدو أكثر كفاية في تحقيق مهمتها في إعداد الأطر المؤهلة لتلبية احتياجات الاقتصاد الوطني.

التعليم وتكوين رأس المال البشري

إن إسهام القوى البشرية في عمليات الإنتاج والدور الذي تقوم به في هذه العمليات والمعارف والمهارات التي اكتسبتها القوى العاملة عن طريق التعليم، دفع إلى عد القوى البشرية المتعلمة رأس مال ذا قيمة إنتاجية توازي رأس المال المادي المتمثل في الأدوات والتجهيزات المستخدمة في عمليات الإنتاج. يهتم اقتصاد التعليم بإجراء الدراسات حول تأثير رأس المال البشري في الإنتاج وذلك بموازنته برأس المال المادي. وتتوصل هذه الدراسات إلى نتائج تؤكد الدور المتزايد لرأس المال البشري في زيادة الإنتاج وإن كانت مختلفة فيما بينها في تقويم هذا الدور. وقد يظهر أحياناً مردود رأس المال البشري معادلاً لرأس المال المادي، أو أكبر منه أو أقل بحسب الدراسة، ولكن كل هذه الدراسات تؤكد إسهام رأس المال البشري إلى جانب رأس المال المادي في الإنتاج وتحقيق النمو الاقتصادي. ومع أن رأس المال البشري يتكون نتيجة إنفاق متراكم للأموال لتكوين قوة العمل فإنه مع هذا يتميز من رأس المال المادي من وجوه متعددة

فمن جهة يتمثل رأس المال البشري في الإنسان الذي هو مزيج من مادة ومشاعر وعواطف، ويختلف التعامل معه عن التعامل مع رأس المال المادي، ومن جهة أخرى فإن رأس المال البشري إذا ما قورن برأس المال المادي يكون أكثر دواماً، فهو لا يهتلك بالاستعمال كالآلات والسلع المنتجة الأخرى فيفقد مع الاستعمال جزءاً من طاقته الإنتاجية، وإنما يزداد نمواً وقدرة على الإنتاج. فالمعارف التي يكتسبها المتعلم تزداد جودة بالاستعمال والخبرة وتزداد بعدئذ كفايتها الإنتاجية.

الاستثمار في التعليم:

في ضوء الدراسات حول مردود التعليم عُدت التربية صناعة مربحة تزيد عائداتها الاقتصادية والاجتماعية زيادة كبيرة على تكاليفها، وهذا ما دعا اقتصادي التعليم إلى تنظيم استثماره ليعطي أفضل مردود. وقد نشطت هذه الدعوة في الستينات وكانت وراء التوسع في الإنفاق على التعليم، بغض النظر عن النتائج السلبية التي تمثلت في تخريج أفواج من قوة العمل المتعلمة تتجاوز حاجة سوق العمل. وقد عارض بعض الدارسين النظرة الاستثمارية للتعليم لأنهم يرون في التعليم عملية إنسانية وظيفتها تكوين القيم الروحية والثقافية، وهم يَعُدون تقويمها من وجهة نظر اقتصادية انحرافاً بها عن دورها الأساسي وحطاً من قدرها. غير أن هذه المعارضة لم تلق قبولاً واسعاً، ذلك أن دور العملية التعليمية في تكوين القيم الثقافية لا يتعارض مع دورها في تكوين القيم الاقتصادية، بل يؤكد هذا الدور من حيث الإعداد للعمل الاقتصادي الذي يرفع الإنتاج القومي، ويزيد الدخل الفردي، ويزيد من أوقات الفراغ التي يمكن توجيهها لكسب المزيد من القيم الثقافية والروحية.

والاهتمام بالاستثمار في التعليم وترشيده ضروريان لمعالجة مشكلات مهمة، كالإنفاق على التعليم وكيفية توزيع النفقات على البرامج التعليمية للحصول على أعلى مردود منها بعد أن ارتفعت نسبة الإنفاق على التعليم وتجاوزت في بعض البلدان مثيلتها

في تكوين رؤوس الأموال المادية. وإذا لم تتم الاستفادة من الأموال المستثمرة في التعليم لزيادة المردود الاقتصادي فقد تتأثر عملية النمو الاقتصادي سلباً في هذه البلدان.

كفاية التعليم

تهتم الكتابات والبحوث المتعلقة بكفاية التعليم بالعلاقة بين مدخلات النظام التعليمي ومخرجاته، كما تهتم بالاستخدام الرشيد للمدخلات للحصول على أفضل المخرجات.

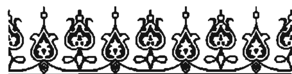
ويواجه قياس كفاية التعليم مشكلة كبيرة تتمثل في تنوّع مدخلات النظام التعليمي من الأوقات التي ينفقها المعلمون والطلاب إلى المنشآت والأدوات والكتب والقرطاسية وغيرها. فيكون القياس المادي النقدي الشكل الوحيد الممكن لكمية المدخلات. كما يواجه أيضاً مشكلة تعدد المخرجات من المعارف والمهارات التي يكتسبها المتعلمون سواء نجحوا أو رسبوا في صفوفهم، إضافة إلى المخرجات غير المباشرة التي تتجلى في زيادة إنتاجية عمل المتعلمين وأثر ذلك في زيادة الدخل القومي والفردي. إضافة إلى تأثير المتعلمين في الحياة الاجتماعية ولهذا تتنوع مقاييس كفاية التعليم، فبعضهم يعتمد الكفاية التقنية التي تقاس بالعلاقة بين كم المدخلات و تنظيمها التقني وكم المخرجات، فالنظام التعليمي الكفي تقنياً هو الذي يحسن تنظيم مدخلاته من المعلمين وساعات التدريس والصفوف وسوى ذلك، ويستخدمها ليصل بها إلى عدد أكبر من المخرجات المطلوبة. والآخر يعتمد الكفاية الاقتصادية التي تقاس بالعلاقة بين تكلفة التعليم ومردوده فتكون العملية التربوية أكثر كفاية إذا تمكنت من إنتاج مخرجات محددة بتكلفة أقل. وهكذا فقد يكون نظام تعليمي كفياً من الناحية التقنية وغير كفي من الناحية الاقتصادية إذا كانت النفقات أكثر مما يجب، وقد يكون الأمر عكس ذلك. ويجري التفريق بين الكفاية الداخلية التي تعني الإنتاجية المباشرة للنظام التعليمي وتتمثل بمعدلات النجاح والرسوب والتخرج، والكفاية الخارجية التي تعني قدرة

النظام التعليمي على تخريج متعلمين مؤهلين ومناسبين عددياً لتلبية حاجة المجتمع من القوى العاملة ومجهزين بالمعارف اللازمة لمزاولة المهام التي أعدوا لها.

والكفاية يمكن أن تقاس على مستوى النظام التعليمي بمجمله وعلى مستوى البلد بكامله، أو تقاس على مستوى النظام التربوي في إحدى المراحل التعليمية أو إحدى المؤسسات التعليمية مثل مدرسة أو جامعة معينة.

وفي الواقع إن قياس كفاية التعليم تواجه مشكلة قياس المخرجات التي يصعب تحديدها، وتستخدم أدوات غير موثوقة مثل الامتحانات واختبارات الأداء وإنتاجية المتعلم في عمله أو الدخل الذي يحصل عليه أو غير ذلك، ولكنها أمور يصعب قياسها بدقة، مما يجعل قياس كفاية التعليم مسألة خلافية بين الباحثين.

وغالباً ما يلجأ إلى القياس النوعي من دون الكمي بحيث يؤخذ ببعض الدلالات للحكم على الكفاية مثل نجاح الخريجين في أعمالهم أو كثافة البحوث العلمية أو غيرها.



الاكتفاء الذاتي

الاكتفاء الذاتي autarcie تعبير يعني قدرة الكائن الحي على مواجهة مشكلاته بالاعتماد على ذاته حصراً. أما في المجال الاقتصادي فيعني السياسة التي تتبعها دولة ما بهدف تحقيق اكتفائها بالاعتماد على مواردها الذاتية فقط. وقد يكون الاكتفاء الذاتي طبيعياً كما في بعض الأقاليم من البلدان المتخلفة التي تعيش في ظل اقتصاد الكفاف، أي تعيش على المنتجات التي تنتجها بنفسها من دون التعامل مع العالم الخارجي، أو يكون الاكتفاء الذاتي اقتصادياً، حين توجد مناطق جغرافية صالحة بطبيعتها لتكون مناطق اكتفاء اقتصادي، وفي غنى عن الارتباط بالعالم الخارجي. وقد فرّق الاقتصاديون بين الاكتفاء الذاتي المطلق والاكتفاء الذاتي النسبي: أمّا الأول فلا يتجلى إلا في نموذج مجرد، ولاسيما عندما يتناول حدود دولة معينة بمعنى الدولة المنعزلة أو الدولة التجارية المغلقة وفق تعبير الفيلسوف الألماني فيخته J.G.Fichte وهي التي لا تصدر أي جزء من إنتاجها ولا تستورد أي قسم مما تستهلكه إنما تستهلك كل ما تنتجه وتنتج فقط ما تستهلكه. أما الثاني أي الاكتفاء الذاتي النسبي فهو ممارسة اقتصادية عملية تهدف إلى تقليص اعتماد الدولة على علاقاتها مع العالم الخارجي وإلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الاكتفاء الذاتي الاقتصادي. وفي الواقع ليس هناك اكتفاء ذاتي مطلق، بل اكتفاء ذاتي نسبي تختلف درجاته من دولة إلى أخرى، وتسعى كل الدول إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي الاقتصادي إلى هذا الحد أو ذاك بحسب إمكاناتها الطبيعية والبشرية والمالية.

المنظور التاريخي:

يرد مؤرخو الأفكار والوقائع الاقتصادية ظهور فكرة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي القومي إلى الفيلسوف اليوناني أرسطو الذي صاغ في كتابه «السياسة»، وفي الجزء السابع منه، نظرية الاكتفاء الاقتصادي القومي، إذ قال بضرورة أن تكون المدينة المستقلة

(أساس التنظيم السياسي عند الإغريق) أقل ما يمكن اتساعاً على أن توفر لسكانها رفاهية كافية. واستمر اليونانيون في تأكيد هذا المطلب في كتاباتهم حتى بعد أن حققت مدنهم ازدهاراً بوساطة المبادلات الخارجية. ولعل في القول العربي «ويل لأمة تأكل مما لا تزرع وتلبس مما لا تنسج» تأكيداً لأهمية الاكتفاء الذاتي الاقتصادي في حياة الأمم والشعوب وخطورة الاعتماد على استهلاك إنتاج الآخرين. وفيما عدا بعض أنصار المذهب التجاري المتزمتين لم تجد فكرة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي مدافعين عنها، فقد كان كتّاب القرن السادس عشر وبداية القرن السابع عشر يرفضون نظرية الاكتفاء الذاتي المطلق، ويدافعون عن فكرة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي النسبي. وقد دعا هؤلاء إلى منع استيراد البضائع التي تنافس المنتجات الوطنية، وإلى منع تصدير المواد الأولية اللازمة لتطوير الصناعة.

وكان أنصار الاكتفاء الذاتي الاقتصادي يدعون إلى تطوير الصناعة أكثر من دعوتهم إلى الانعزال عن العالم الخارجي، كما يدعون إلى تحقيق فائض في المبادلات الاقتصادية الخارجية وليس إلى تحديدها.

وعلى امتداد القرن التاسع عشر ظهرت اتجاهات الاكتفاء الذاتي الاقتصادي القومي خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، ويمكن تلمس مثل هذه الاتجاهات في فرنسة وألمانية. ولكن مع الأزمة الاقتصادية العامة لعام 1929 بدأت فكرة القومية الاقتصادية تتجلى بوضوح، ويبرز الاتجاه نحو الانكفاء الاقتصادي على الذات القومية. حتى إن اللورد كينز Keynes الاقتصادي البريطاني المعروف نشر دراسة حول الاكتفاء الذاتي القومي عام 1923 مدافعاً عن فكرة الاكتفاء الذاتي القومي ومشيراً إلى أن مزاياها في الأحوال الراهنة (آنذاك) أعلى بكثير من الفوائد التي تحصل عليها الأمة نتيجة التخصص الدولي. وما الاتجاه نحو التجمعات الاقتصادية الكبيرة كالأسواق المشتركة أو الانضمام إلى الاتفاقيات والاتحادات الجمركية أو حتى البحث عن وحدات سياسية

تامة كالوحدة الأوربية وفكرة الوحدة العربية ببعيد عن فكرة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي. وتعدّ سياسات الحماية الجمركية التي تتبعها الدول في الوقت الراهن في باب سياسة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي. ومما يلاحظ أن الدول، في كل مرة ترى أن مصلحتها القومية الاقتصادية متضررة من حرية التجارة الخارجية، تلجأ إلى تقييد الواردات بأسلوب أو بآخر مما يندرج تحت سياسة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي النسبي.

مشكلات الاكتفاء الذاتي:

تقتضي المصلحة الاقتصادية القومية والضرورة الاستراتيجية تحقيق قدر معين من الاكتفاء الذاتي الاقتصادي يوفّر حداً مقبولاً من التوازن مع العالم الخارجي ومستوى محدداً من الأمن وحرية اتخاذ القرار الوطني، بعيداً عن الضغوط وفي منأى عن التبعية. ولا يجوز بأي حال من الأحوال أن تُترك القرارات الاقتصادية القومية رهناً بحسابات الربح التجاري فقط. وتقدم تجارب الدول، والعربية منها خاصة، دليلاً واضحاً على ذلك، فمصر كادت تقع في المجاعة عام 1961 عندما امتنعت الولايات المتحدة الأمريكية عن توريد شحنات القمح المتعاقد عليها لولا قيام القيادة السوفييتية آنذاك بتحويل السفن المحملة بالقمح المتوجهة إلى الموانئ الروسية إلى مصر. كما أن الاقتصاد الجزائري تعرض إلى ما يشبه الانهيار عندما امتنعت فرنسة عن استيراد الخمر الجزائري إثر لجوء الجزائر إلى وقف العمل بالاتفاق النفطي المعقود مع فرنسة بموجب اتفاقيات إيفيان. كما سقطت حكومة نيكروما في غانة بسبب تقليص الولايات المتحدة استيراد الكاكاو وهو المحصول الرئيسي في غانة. وتعرضت المملكة العربية السعودية إلى تهديد خطير بمنع المواد الغذائية عنها عقب حرب تشرين التحريرية واتخاذ القادة العرب قراراً بحظر النفط عن الدول التي دعمت العدوان الإسرائيلي على الأمة العربية. والأمثلة كثيرة جداً على خطورة الانكشاف الاقتصادي على حرية الدول واستقلالها وسيادتها.

غير أن للاكتفاء الذاتي مشكلاته ومخاطره الاقتصادية والسياسية والأمنية أيضاً. فمن الناحية الاقتصادية البحتة يميل الاكتفاء الذاتي الاقتصادي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة لاقتصاد متعدد الأنشطة ليس على أساس نظرية التكاليف النسبية التي تعني أن تتخصص كل دولة بإنتاج السلع والخدمات التي تتمتع بمزايا نسبية في إنتاجها، بل على أساس أولوية اختيار الاستثمارات الأكثر إنتاجية على المستوى الوطني، وبالتالي فإن اعتماد سياسة الاكتفاء الذاتي سوف يعرض الاقتصاد الوطني إلى هدر الموارد باستغلالها في إنتاج سلع وخدمات بتكلفة أعلى كان يمكن الحصول عليها بتكلفة أقل. حتى أنصار هذه السياسة (الاكتفاء الذاتي) يرون فيها ضرورة مؤقتة من أجل تشجيع البلدان غير الصناعية على النمو والتقدم ويعدونها نوعاً من الحماية الاقتصادية المشددة لمساعدة هذه البلدان على تحقيق التنمية. ولكن على الدول الراغبة في تحقيق قدر معين من الاكتفاء الذاتي أن تكون مستعدة لتحمل مقدار معين من التضحيات من أجل سيادتها وحريتها. ومن الناحية السياسية الأمنية فإن لجوء أي دولة إلى اعتماد سياسة الاكتفاء الذاتي سيقود دولاً أخرى تضررت من هذه السياسة إلى اتخاذ إجراءات وقائية مقابلة قد يترتب عليها صراعات تصل إلى الحرب أحياناً. كما أن سياسة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي المطلق من شأنها أن تقود إلى تبني مواقف توسعية تقوم على الادعاء بالحاجة إلى مناطق أو موارد جديدة قادرة على تحقيق الاكتفاء الذاتي الاقتصادي، كما حدث مع النازيين بدعوتهم إلى ضرورة توفير المجال الحيوي الذي يضمن توافق المناطق الاقتصادية والكيانات الدستورية مع ما يسمى بمناطق الاكتفاء الذاتي الطبيعية أي بما يضمن الاكتفاء الذاتي الاقتصادي القومي. وليست مواقف الكيان الصهيوني وادعاءاته ببعيدة عن مثل هذا الاتجاه إذ يزعم الصهاينة أنهم في حاجة إلى حدود طبيعية آمنة إضافة إلى حصة كافية من موارد المياه في المنطقة لسد حاجتهم الحيوية. والنتيجة المنطقية لمثل هذه السياسة هي السعي إلى السيطرة على موارد الآخرين ومن ثم إلى الحرب. لقد كانت

ألمانية بدعواها حول المجال الحيوي سبباً في اندلاع حربين عالميتين، كما أشعل الكيان الصهيوني حرباً على الأمة العربية مازالت مستمرة بسبب دعاواه حول الحدود الآمنة، ونصيب «مناسب» من المياه والثروات الطبيعية في المنطقة.

الاكتفاء الذاتي والتعاون الدولي:

من المؤكد أن الأخذ بسياسة الاكتفاء الذاتي الاقتصادي القومي يؤثر سلباً في التبادل التجاري بين الأمم ويعرقل التعاون الاقتصادي الدولي. ومن المؤكد أيضاً أن تنمية الدول المتخلفة تقتضي بحكم الضرورة الاقتصادية تحريرها من التبعية للخارج، لأن التقسيم الدولي الراهن للعمل والتقلبات في السوق الدولية إضافة إلى التفاوت الكبير في إنتاجية العمل بينها وبين الدول المتقدمة تقود كلها إلى تحويل الفوائض الاقتصادية منها باتجاه الدول الصناعية المتقدمة. يختلف الاقتصاديون فيما بينهم حول اعتماد استراتيجية التنمية المتوازنة أو استراتيجية النمو غير المتوازن. فأنصار الاستراتيجية الأولى يشيرون إلى ضرورة تحقيق نمو متوازن في كل قطاعات الاقتصاد الوطني يجعل من مخرجات كل قطاع مدخلات للقطاعات الأخرى. فيتحقق بذلك الاندماج الاقتصادي الوطني، مما يتوافق تقريباً مع نظرية الاكتفاء الذاتي القومي، ويقود إلى تقليص التبادل والتعاون الدوليين. أما أنصار الاستراتيجية الثانية فيرون أن الدول المتخلفة غير قادرة على تحقيق النمو دفعة واحدة وفي جميع القطاعات، ولذا يرون أن على هذه الدول تنمية بعض القطاعات التي تحرض النمو في قطاعات أخرى، ولكن حتى هؤلاء يوصون البلدان النامية بالسعي، قدر المستطاع، إلى تقليص الصادرات والواردات من أجل تركيز الآثار التحريضية للاستثمارات داخل الاقتصاد القومي. وهكذا يتضح وجود تعارض بين الاكتفاء الاقتصادي القومي وحرية التبادل التجاري التي يقتضيها التعاون الدولي، فهل يمكن إيجاد نقاط جوهرية مشتركة بين الاكتفاء الذاتي القومي المطلق أو النسبي، وحرية التبادل التجاري؟ في الواقع هناك احتمالان: فإما أن يطبق

الاكتفاء الذاتي على العالم بأسره منظوراً إليه على أنه كل موحد، أي دولة واحدة يكون فيها الاكتفاء الذاتي انفتاحاً في الوقت ذاته لأنه لن يكون هناك داخل تجب حمايته ولن يكون هناك خارج للانفتاح عليه. ومادام العالم منقسماً إلى دول ومجموعات اقتصادية متباينة في درجة نموها، وبعضها متقدم أكثر من الآخر، فإن من مصلحة البلدان المتقدمة تركيز الاهتمام على حرية التبادل التجاري في حين ترى الدول الأقل تقدماً أو المتخلفة ضرورة اتباع نظام الحماية الذي يعد صيغة من صيغ الاكتفاء الذاتي النسبي على الأقل. من هنا بدأ العالم بالتكتل في مجموعات اقتصادية في إطار أسواق مشتركة توفر حرية التبادل التجاري داخل حدود دول السوق، وفي الوقت نفسه ينمو الاتجاه نحو الاكتفاء الذاتي الاقتصادي في إطار هذه الدول، وتوضع العقبات في وجه حرية التبادل التجاري على الصعيد الدولي. لقد شهد العالم ولادة أسواق مشتركة كثيرة ومناطق جمركية متعددة بين دول متقاربة في مستوى نموها تهدف كلها إلى حماية الدول الأعضاء في المواجهات الاقتصادية المقبلة، كتلك التي تلاحظ بين اليابان وأوربة وأمريكة، والتي يصفها الكاتب الأمريكي ليستر ثورو في كتابه «رأس لرأس» بأنها مواجهات بين امبراطوريات. لقد قام الاتحاد الأوربي رداً على التحدي الأمريكي ولحماية الاقتصادات الأوربية من الغزو الأمريكي كما من الغزو الياباني.

وعندما شعرت الولايات المتحدة الأمريكية بالخطرين الياباني والأوربي سارعت إلى توقيع اتفاقية التجارة الحرة NAFTA مع كل من كندا والمكسيك في 7 تشرين أول 1992. وتعمل اليوم على توسيعها لتشمل كل دول القارة الأمريكية بشماليها وجنوبيها. وبدأت اليابان رداً على ذلك بخطط لتوسيع كتلتها لتشمل كلاً من كورية الشمالية وفييتنام إضافة إلى كورية الجنوبية وتايوان وسنغافورة وماليزية وإندونيسية وهونغ كونغ والفيليبين، ولا يستبعد أن تعمد هذه الدول إلى توقيع اتفاقية تجارة حرة بينها. ومن المرجح أن التعاون الدولي سيكون قريباً بين مجموعات اقتصادية كبيرة تستطيع كل منها

تحقيق الحماية المشتركة لأعضائها والتعامل مع المجموعات الأخرى في إطار سياسة ثنائية من الاكتفاء الذاتي الداخلي والانفتاح التجاري الخارجي على المستوى الدولي. أمّا الدول التي سوف تبقى منفردة بدافع الشعور المبالغ فيه بالسيادة الوطنية وتغليب المصالح الآنية الظاهرية على المصالح الحقيقية (اتفاقية السوق العربية المشتركة الموقعة منذ ثلاثة عقود ولم تجد طريقها إلى التطبيق بعد)؛ فيخشى ألا تجد لها مكاناً في التعاون الدولي وتبقى دولاً هامشية تابعة، فتفقد بذلك سيادتها وتكون قد وصلت إلى عكس ما تهدف إليه.

إن سياسة الاكتفاء الذاتي الإقليمي والتبادل التجاري والتعاون بين التكتلات الاقتصادية الكبيرة على المستوى الدولي تتيح الجمع بين التقسيم الدولي للعمل وفقاً لنظرية التكاليف النسبية من جهة، والتخصص داخل التكتلات ذاتها وفقاً لنظرية مستوى الإنتاجية الأفضل من جهة ثانية. وبهذا المعنى يمكن للاكتفاء الذاتي الإقليمي أن يسهم في تنظيم العلاقات الاقتصادية الدولية ولاسيما العلاقات بين الدول ذات مستويات النمو المختلفة، ويراعي شروط التخطيط للتنمية داخل مجموعات الدول. ولا بد، في حال تحقق ذلك من أن تعطى مجموعات الدول الأقل تطوراً حرية أكبر في اتباع سياسة حماية أكثر تشدداً في علاقاتها الخارجية مع المجموعات الأكثر تقدماً من دون المعاملة بالمثل من جانب هذه الأخيرة حتى تتمكن من تشجيع صناعاتها الناشئة وتحمي فوائضها الاقتصادية من الانسياب نحو الخارج.

ومن شأن ذلك أن يساعد مجموعات الدول المتخلفة على النمو بسرعة أكبر ليتم ردم الهوة الكبيرة التي تفصل بينها وبين الدول الصناعية المتقدمة مما يسهم في بناء عالم أكثر انسجاماً وأقل تناقضاً.

الاكتناز

الاكتناز hoarding هو جمع المال وتكديسه والاحتفاظ بالمتراكم منه نقداً سائلاً مدة زمنية غالباً ما تكون طويلة، والكنز في اللغة هو المال المدفون. وبذلك يظل المال المكتنز مجمداً بعيداً عن التداول، ومن دون فائدة مباشرة أو نفع اقتصادي.

والاكتناز غير الادخار، وتختلف طبيعته عن طبيعة الادخار اختلافاً كبيراً، فالادخار هو عملية اقتصادية إيجابية ومفيدة لأنه المصدر الأولي للاستثمار الذي يتولد منه الدخل الجديد، والاكتناز ظاهرة عقيمة اقتصادياً وسلبية اجتماعياً. والادخار هو الأصل في مبدأ التدفق الاقتصادي economic flow concept لأن المال المدخر لا يخرج من حلقة التداول بل يصب في أقنية الاستثمار مما يؤدي إلى نماء في الدخل العام، فالاكتناز هو تجميد للمدخرات بأسلوب لا يعدو كونه تراكمات في المخزون، الأمر الذي يُبقي المال بعيداً عن حركة النمو. أما النظريات النقدية فإنها تعدُّ الاكتناز ذلك الجزء المتبقي من مجمل الادخار بعد عملية تحويل الادخارات إلى استثمارات.

وللاكتناز دوافع كثيرة ينطلق بعضها من رسوخ العادات الاجتماعية، ويتأصل بعضها الآخر في ذات المكتنز نفسه كصفات الشح والجشع وحب الاكتساب والاختزان. بيد أن للاكتناز دوافع أكثر موضوعية كدوافع الحيطة والاستقلال والأمان عند بعض الناس، ودوافع المضاربة والربح عند بعضهم الآخر.

وإذا ما استبعدت الدوافع الذاتية البحتة، لأن سلبيتها ناجمة غالباً عن مثالب اجتماعية أو نفسية ضيقة ومحصورة بفئة معينة من البشر ولا يمكن فهمها أو تحليلها بالعقلانية الاقتصادية، فإنه يلاحظ أن ثمة أسباباً معينة تدفع الأفراد والمؤسسات المالية وأحياناً الحكومات لممارسة الاكتناز في حدود ضيقة وفي أوقات معينة. وغالباً ما يكون

ذلك التماساً للأمان والاستقلال أو بدافع الحيطة اتقاء للطوارئ أو لأزمات متوقعة أو ممكنة. وليس بأمر نادر الحدوث أو مستهجن اجتماعياً أن يُرى أفراد معينون يحتفظون بأموال نقدية سائلة ويحبسونها عن التداول والاستثمار مؤثرين جاهزية سيولتها على أرباح توظيفها وذلك لمواجهة نوائب الحياة أو مفاجآتها، بيد أنه يلاحظ أن هذه الفئة من الناس لا تستمر عادة بالاكتناز وحبس المال بعد نقطة معينة تؤلّف بنظرها حداً للأمان وضماناً لاستقلال اتخاذ قرار معين. كذلك فمن المألوف أن يؤثر بعض الأفراد والمؤسسات تجميد المال وحبسه سائلاً رغبة بالمضاربة أو بحافز ترقب ربح مستقبلي، فيكتنزون استعداداً لاقتناص الفرص الاستثمارية أو التجارية التي قد تبرز فجأة والتي يتطلب العمل فيها جاهزية في رأس المال، أو يكتنزون ترقباً لركود اقتصادي ممكن حين تهبط أسعار السلع والأصول المالية، الأمر الذي يرفع القيمة الشرائية للمال المكتنز. غير أنه إذا كان كل ذلك يقع في بوتقة الحالة الخاصة للاكتناز التي يمكن تحليلها اقتصادياً والتي لا تعدو كونها اكتنازاً مؤقتاً أو حالة توسع في اقتناء رأس المال الجاهز ترقباً لإنفاق مستقبلي، فإن الحالة العامة للاكتناز مجرداً تبقى ظاهرة سلبية لما عليها من مآخذ اقتصادية واجتماعية.

المنظور التاريخي وموقف الإسلام من الاكتناز:

من الثابت أن الإنسان مارس الاكتناز منذ أقدم العصور. وقد كشفت التنقيبات عن الأوابد والدراسات الأنثروبولوجية قرائن يستدل منها على أن الاكتناز كان ممارساً في معظم الحضارات القديمة المعروفة، حتى إنه كان يدخل في طقوس ديانات بعض منها. وإنه لبدهي أن يلجأ الأفراد في المجتمعات البدائية إلى اكتناز المؤن والحاجات الضرورية وإخفائها من وجه الأعداء ومن قساوة الطبيعة ومخلوقاتها المتنوعة. وكان النشاط الاقتصادي في المشاعة البدائية نشاطاً استهلاكياً يعتمد على أعطيات بر الطبيعة وبحرها، ثم تطور إلى الإنتاج الرعوي وبدأت المدنيات العمرانية تتكّون نتيجة لما فرضته

الزراعة من توضع واستقرار. وإذا كانت أداة التبادل ومعيار الثروة قد تمثّلا لدى شعوب الداخل في أزمنة معينة بحجوم المحصولات وبأعداد أليف الحيوان وبكميات الجلود والنتاج، فإن شعوب الساحل قد اعتمدت الأصداف والمرجان و اللآلئ والملح. ومع تطور أصول التبادل التجاري بين المجتمعات وتوسع الاستفادة من المعادن ظهرت خصائص الذهب والفضة ومحاسن استعمالهما فاكتسبا علة الثمنية، أي بدأت السلع والأرزاق تثمن بهما، وتقلصت ظاهرة المقايضة فأصبحا أساس النقد حتى إنه عند ظهور الإسلام ذكر الذهب والفضة من دون غيرهما مثالاً للاكتناز.

عالج الإسلام ظاهرة الاكتناز من ثلاث زوايا. فمن الناحية الأولى نهى عن الاكتناز وأنذر المكتنزين بعقاب أليم. فقد جاء في سورة التوبة: ﴿والذينَ يكْنِزونَ الذَّهَبَ والفِضَّةَ، ولا يُنفِقُونَهَا في سَبيلِ الله، فَبشِّرهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ. يَوْمَ يُحْمى عَلَيهَا في نَارِ جَهَنَّمَ، فَتُكْوَى بها جِباَهُهُم وجُنُوبُهُم وظُهُورُهُم. هَذَا ماكَنَزتُمْ لأنفُسِكُم، فَذُوقُوا مَا كُنتُم تَكْنِزوُن﴾ (التوبة 34 و35). ومن الناحية الثانية حض الإسلام على إنفاق المال وبشر الذين ينفقونه من غير هدر وتبذير بالجنة التي أعدت للمتقين، وقد ورد في القرآن الكريم بضع عشرة آية حثت على الإنفاق المشروع للمال؛ منها ما جاء في سورة آل عمران: (لن تنَالُوا البرّ حَتّى تُنفِقُوا مِمَّا تُحِبّونَ وما تُنفِقُوا مِن شَيءٍ فَإنَّ اللهَ بِهِ عَلِيمٌ) (آل عمران 92). كذلك ما جاء في سورة البقرة (الّذِينَ يُنفِقُونَ أَمْوَالهم بِالليْلِ والنَّهَار سِرّاً وعَلانِيَةً فَلَهُمْ أَجْرُهُم عِندَ رَبِهِمْ ولا خَوْفٌ عَلَيهِمْ ولا هُم يَحْزَنُونَ) (البقرة 274). بيد أن الإسلام، الذي رغب عن الاكتناز وحض على الإنفاق، قد فرق بدقة بين الإنفاق المشروع على الأمور الاستهلاكية والإنتاجية وبين الإنفاق على البذخ وتبذير المال. فقد جاء في قوله تعالى: (وآتِ ذَا القُرْبَى حَقَّهُ والمِسكِينَ وابْنَ السَّبِيل ولاتُبَذّرْ تَبْذِيراً) (الإسراء 26). أما الناحية الثالثة التي عالج الإسلام فيها مسألة الاكتناز فقد جاءت عن طريق أحكام أحد أركان الإسلام وهو الزكاة. وقد ورد ذكر الزكاة في اثنين وثلاثين

موضعاً من القرآن الكريم، وهي تؤلف آلية تعمل تلقائياً على تقليص المال المكتنز وإذابته كلياً، إذ توجب على المكتنز دفع نصاب محدد سنوياً زكاة ماله [ر. الزكاة]، وتحفز صاحب المال على استغلاله لجعل أعماله رابحة وثروته نامية، هذا إضافة إلى أن أحكام الزكاة تخول أولياء الأمر إنفاق حصيلة الزكاة في أوجه مشروعة متعددة فتعاد هذه الأموال لتدخل أقنية العجلة الاقتصادية من جديد فينتفع من حركتها واستثمارها المجتمع كله.

الاكتناز وأثره السلبي في النشاط الاقتصادي ونمو بلدان العالم الثالث:

يقسم الدخل وفق الاعتبارات الاقتصادية إلى قسمين، قسم ينفق على المتطلبات الاستهلاكية والآخر المتبقي يذهب إلى الادخار. وإذا ما افترض أن الدخل، ولاسيما في المدى القريب، يكون ثابتاً، فإن الفرد لا يستطيع أن يزيد ادخاره إلا عن طريق الإقلال من نفقاته الاستهلاكية. وبالمفهوم الاقتصادي لا يخرج المال المدخر من حلقة التداول، لأن ما يدخر في مدة قصيرة كشهر من الأشهر مثلاً يعاد ليوظف في الشهر التالي في نشاطات ذات فائدة أو ينفق على استثمارات منتجة. لذلك، فعند إجراء حساب الدخل العام، وفق شروط ومفهومات اقتصادية معينة، يُعدّ مجمل الادخار في عام من الأعوام مساوياً لمجمل الاستثمار. ولما كانت عملية توسيع المستوى العام للطاقة الإنتاجية القائمة في أي مجتمع لا تتم إلا بوساطة الفائض الإنتاجي المتاح للاستثمار، ولما كانت هناك علاقة ارتباط مباشرة بين تزايد الاستثمار وتزايد مجمل الدخل مما يبقي استمرار العلاقة قائماً نتيجة تفاعل الظاهرتين المعروفتين في علم الاقتصاد الحديث «بالمسرِّع» accelerator و«المضاعف» multiplier، وترابط قواهما مما يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي العام؛ لما كان الأمر كذلك فإن الاكتناز بعدِّه تجميداً لقسم من الادخار هو في الواقع إنقاص لمجمل الاستثمار أي لجم حركة نماء الدخل العام وتعويق للنشاط الاقتصادي بوجه عام.

ومشكلة الاكتناز هي أكثر تعقيداً في البلدان النامية مما هي عليه في البلدان الصناعية التي هي أكثر تقدماً. فالاكتناز أكثر شيوعاً في المجتمعات المتخلفة، وإن واقع انتشاره هو بحد ذاته أمر عائق لعملية التنمية اللازمة لتطوير بلدان العالم الثالث والنهوض بها اقتصادياً واجتماعياً.

وأما ما يتصل بدور الاكتناز، فبادئ ذي بدء يجب ألاّ ينسى أنه لا يتجمع لدى الفرد الفقير عادةً فائض يفوق متطلباته الاستهلاكية؛ بل إنه غالباً ما يعيش بمستوى الكفاف، لذلك فقلما يدخر أو يكتنز. وهكذا هي الحال في كثير من بلدان العالم الثالث، فالدخل العام لهذه البلدان غالباً ما يكون منخفضاً إلى مستوى يصبح معه عاجزاً عن مواجهة مجمل الاستهلاك. ثم إنه في الحالات التي يزيد فيها دخل البلدان النامية على استهلاكها يلاحظ أن نسبة الاكتناز من هذا الفائض أعلى مما تكون عليه في البلدان المتقدمة. وقد يعود سبب ذلك إلى التخلف الثقافي وإلى المعطيات الاجتماعية السائدة في البلدان النامية عامة، كتأصل بعض العادات الخاصة ورسوخ القيم الموروثة. وعلى سبيل المثال، فإن تقاليد الزواج في بعض المجتمعات تفرض على المرء البدء بالاكتناز منذ أوائل حياته الإنتاجية استعداداً لدفع مهر الزوجة الذي لا يتداول معظمه إلا مرة واحدة وذلك عند شراء الحلي الثمينة للعروس، تلك الحلي التي غالباً ما تبقى مجمدة معها طوال حياتها أي مجرد تحويل عملية الاكتناز. ثم إن ظاهرة تزين النساء بقطع النقود الذهبية هي أكثر انتشاراً في البلدان النامية منها في المجتمعات الصناعية المتقدمة على الرغم من أن معدل الدخل ومستوى الثراء هو أعلى في الثانية منه في الأولى. وإن بعض التقديرات تشير إلى أن بعض الأفراد في الهند مثلاً يقتنون أكبر كتلة من الذهب المكتنز لدى الأفراد في العالم، في حين أن الاقتصاد الهندي يرزح تحت ضغوط اقتصادية مختلفة منها تلك الناجمة عن نقص في موجودات الدولة من القطع الأجنبي والذهب. وإضافة إلى الأوضاع الاجتماعية للدول النامية، فإن محدودية الأسواق المالية وضآلة فعالية أقنية

الادخار والاستثمار وتجمّع القطاع المصرفي في المدن الكبرى وقلة انتشار فروعه خارجها، كل ذلك من بين الأسباب الكثيرة التي تدفع الأفراد في تلك البلدان إلى الاكتناز بدلاً من الادخار.

لذلك كله، فإن الاكتناز في البلدان النامية هو في الواقع من أسباب التخلف ونتائجه في آن واحد، وهذا يولد حلقة مفرغة ذات قوى معاكسة لحركة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. فمعطيات التخلف توسع ظاهرة الاكتناز، وتوسع الاكتناز يؤدي إلى تقليص في حجم الادخار الإيجابي، أي إلى تقليص في مجمل الاستثمار، الأمر الذي يحدّ من نماء الدخل العام ومن حركة التنمية الاقتصادية والاجتماعية اللازمة لتطوير بلدان العالم الثالث.



الأموال الاقتصادية

المال لغة، كل ما يقتنى من الأشياء. ويقول ابن الأثير: «المال في الأصل ما يملك من الذهب والفضة، ثم أطلق على كل ما يقتنى من الأعيان، وأكثر ما يُطلق المال عند العرب على الإبل لأنها كانت أكثر أموالهم. والمال في الإسلام هو كل شيء فيه منفعة للإنسان يمكن حيازته». والمال في النظرية الاقتصادية هو كل شيء يشبع حاجة لدى الإنسان سواء أكان سلعة أم خدمة، ولكي يكون المال اقتصادياً في النظرية الاقتصادية لا يكفي أن يشبع حاجة لدى الإنسان بل يستلزم بذل جهد من أجل الحصول عليه وحيازته. فالخيرات المتوافرة في الطبيعة من دون عمل الإنسان ليست أموالاً اقتصادية لأنها رزق لا تطلب عمل الإنسان، ولا تخضع للتملك والمبادلة نقداً أو عيناً. لهذا فإن تعبير المال في اللغة العربية: ما يقتنى من جميع الأشياء، وفي المنظور الإسلامي كل ما فيه منفعة للإنسان ويمكن حيازته هو مال اقتصادي بالضرورة لأنه خاضع للتملك والحيازة ولا يكفي فيه إشباع الحاجة لدى الإنسان. من هنا يكون تمييز المال من المال الاقتصادي ضرورياً في النظرية الاقتصادية، وليس الأمر كذلك في اللغة العربية أو في الفقه الإسلامي. فإشباع الحاجة أو وجود المنفعة شرط ضروري ليكون المال اقتصادياً وهو شرط لازم، ولكنه ليس كافياً، وتكون الأموال إما عامة تعود ملكيتها للمجتمع ممثلاً بالدولة وإما خاصة تعود إلى الأفراد أو مجموعات منهم.

الحاجة والمال الاقتصادي:

تعرف الحاجة أنها التعبير عن أحد شروط الحياة على مستوى الاستهلاك الشخصي أو الاجتماعي، وهكذا تكون هناك حاجات شخصية (كالغذاء والكساء مثلاً) وحاجات اجتماعية (المدارس والطرقات، وغيرها)، وهناك حاجات فطرية صرفة (الأكل والشرب والنوم) يؤدي عدم إشباعها إلى الموت، وحاجات روحية سامية مثل الثقافة والوطنية

والانتماء وغيرها، يؤدي عدم إشباعها إلى المعاناة. والإنسان في عمله يسعى لإشباع حاجاته وفق أولويات تختلف من شخص إلى آخر. غير أن الحاجة في صورتها المجردة لا تعبر عن أي أهمية لعلم الاقتصاد. المهم، في علم الاقتصاد، هو الحاجة الاقتصادية التي تفترض وجود مال لإشباعها، وتوافر سوق تمكن الراغب من اقتناء هذا المال، إضافة إلى إمكانية مبادلة هذا المال في السوق نقداً أو عيناً. وهكذا يكون المال الاقتصادي المال الموجود القابل للتبادل وتتوافر فيه الشروط التالية:

- خصيصة إشباع حاجة لدى الإنسان سواء أكانت هذه الحاجة نافعة أم ضارة، أخلاقية أم غير أخلاقية، مادية أم روحية.
- إدراك الناس لمنفعة هذا المال، فمهما يكن المال نافعاً فلا يطلبه المستهلكون ولا يقبلون على دفع أي ثمن له إذا لم يكتشفوا خصائصه النافعة. فقد كان النفط موجوداً قبل آلاف السنين ولكنه لم يتحول إلى مال اقتصادي إلا بعد الكشف عن كونه مصدراً للوقود في المحركات والآلات ومصدراً للطاقة.
- إمكانية الحصول على المال وحيازته، فالغازات النادرة المتوافرة في الجو المحيط بالأرض ليست أموالاً اقتصادية بعد لعدم إمكانية الحصول عليها وحيازتها، وقد تتحول هذه الغازات مع تطور العلم إلى أموال اقتصادية. فالتقدم العلمي قد يوجد أموالاً اقتصادية وينفي أخرى.
- الندرة: إذا حققت الأموال أو الخيرات الشروط الثلاثة السابقة فقد لا تكون أموالاً اقتصادية. لأن الشرط الأهم كي يكون المال اقتصادياً أن تكون الكميات المتوافرة منه من دون جهد الإنسان غير كافية لإشباع حاجات جميع الناس فيضطر هؤلاء إلى القيام بالعمل للحصول على المال واقتنائه أو الانتفاع به. أي إن الأموال لا تكون اقتصادية وتندرج في إطار التحليل الاقتصادي إلا إذا بذل جهد إنساني للحصول عليها أي إلا إذا كانت في حالتها الحرة نادرة ولا تفي بحاجات الناس.

والندرة لا تعني الندرة المطلقة بل الندرة النسبية فقط، أي أن يكون توافر المال أقل من الحاجة إليه. فالهواء مثلاً، وهو أهم شيء في حياة الإنسان، يشبع أهم حاجة بشرية ليس مالاً اقتصادياً بسبب وفرته في الطبيعة وعدم الحاجة إلى بذل أي جهد في الحصول عليه. وإن الأموال المتوافرة في الطبيعة، ولا يحتاج الإنسان إلى بذل أي جهد أو تحمل أي تكلفة للانتفاع بها تدعى الأموال الحرة. وقد تصبح هذه الأموال اقتصادية عندما يتوافر شرط ندرتها كالماء في الصحراء حيث يباع للمحتاجين إليه، أو كإيصال مياه الشرب إلى التجمعات السكنية.

هذه الشروط الأربعة تعطي المال صفة المنفعة وتكون المنفعة في المال القابل للتجزئة منفعة كلية كتلك التي يتمتع بها الشخص في أكل التفاح، فهي حصيلة جمع المنفعة التي يحصل عليها من كل تفاحة يلتهمها، كما تكون منفعة حدية أو هامشية وهي منفعة الوحدة الأخيرة التي ينتفع بها المستهلك [ر.المنفعة]. أي مقدار المنفعة التي يحصل عليها من التهام التفاحة الأخيرة وبالطبع فإن استهلاك التفاحة الأولى أكثر منفعة من استهلاك التي تليها وهكذا.

تصنيف الأموال الاقتصادية:

تصنف الأموال الاقتصادية عادة وفقاً لأربعة معايير، هي:

1ـ معيار الاستخدام: يسمح هذا المعيار بتقسيم الأموال الاقتصادية إلى أموال الإنتاج (تسمى أيضاً الأموال الاستثمارية أو الأموال الرأسمالية) وإلى أموال الاستهلاك (وتسمى أيضاً الأموال المباشرة أو أموال الدرجة الأولى).

فأموال الإنتاج (أو وسائل الإنتاج بالتعبير الماركسي) لا تشبع حاجة مباشرة لدى المستهلك النهائي وإنما تستخدم لإنتاج الأموال المباشرة أو أموال الاستهلاك. فالخشب الذي يستخدم في صنع المفروشات أو في بناء المساكن وتجهيزها، لا يشبع حاجة مباشرة ولكنه يستعمل وسيطاً في إشباع الحاجة المباشرة. وكذا الحال في المصانع التي تقوم

بتحويل المواد الأولية إلى مواد مصنوعة تشبع حاجة مباشرة لدى الإنسان. وهناك مجموعتان من أموال الإنتاج: الأدوات والتجهيزات التي تستخدم للتأثير في تحويل الأشياء لتلبي حاجة مباشرة وتسمى أدوات العمل، والمواد التي تخضع للتحويل في عملية الإنتاج لتصبح مواد تشبع حاجة مباشرة للإنسان وتسمى مواد العمل.

وبالنتيجة فإن كل الأموال الاقتصادية تدخل في مجال الاستهلاك إمّا على نحو مباشر فتكون أموال استهلاك أو على نحو غير مباشر أي تستخدم في الاستهلاك الوسيط (إشباع حاجة على نحو غير مباشر، فتكون أموال إنتاج [ر. الاستهلاك]). وتمايز أموال الإنتاج من أموال الاستهلاك يحدد الخط الفاصل بين ما هو رأسمال و ما ليس برأسمال. غير أن هذا التمييز لا ينبع من طبيعة المال نفسه فحسب وإنما تدخل طريقة الانتفاع بالمال في ذلك. فالدجاجة تعد من أموال الإنتاج أو رأسمالاً عندما تربى للحصول على بيضها، في حين تعد من أموال الاستهلاك عندما تذبح لتطهى طعاماً. وكذا الحال في الأشجار المثمرة فهي رأسمال (من أموال الإنتاج) عندما تقطف ثمارها وتغدو من أموال الاستهلاك عندما تقطع حطباً وتستخدم للتدفئة. كما قد يحدث عكس ذلك أيضاً فبعض أموال الاستهلاك قد تصبح من أموال الإنتاج كما في حال تفقيس البيوض بدلاً من استهلاكها مباشرة، أو بذر الحبوب في الزراعة بدلاً من استهلاكها في الغذاء مباشرة.

2ـ معيار الديمومة: هناك أموال تفنى عند استعمالها مرة واحدة كالطعام مثلاً وتسمى بالأموال المستهلكة، في حين توجد أموال وسلع تستخدم للانتفاع بها مدة طويلة من الزمن كالسيارة والأثاث وتسمى بالأموال المعمرة أي تدوم طويلاً، كما أن هناك أموالاً أبدية لا تفنى بالاستعمال أبداً مثل الأرض.

3ـ معيار قابلية الاستبدال: واستناداً إلى هذا المعيار تصنف الأموال في صنفين: أموال قابلة للاستبدال، وأخرى غير قابلة للاستبدال. يكون المال غير قابل للاستبدال بمال آخر عندما يتمتع بصفات فريدة لا تتوافر في أي مال آخر. والأموال غير

القابلة للاستبدال نادرة الوجود لتطور الإنتاج من جهة ولتغير عادات الاستهلاك من جهة ثانية، ويقال عن مجموعة من الأموال إنها قابلة للاستبدال إذا كان ممكناً إحلال أحدها محل الآخر في إشباع حاجة المستهلك أو تلبية أغراض المنتج. فنقول مثلاً إن السمن الحيواني قابل للاستبدال بالسمن النباتي المهدرج لأن أحدهما يشبع الحاجة التي يشبعها الآخر ويستخدم بدلاً منه في طهي الأطعمة. وتكون قابلية الاستبدال بين السلع كاملة أو جزئية تبعاً لكون كل منها يشبع حاجة المستهلك تماماً وبالشروط ذاتها مثل استبدال منتج ما بآخر له التركيب نفسه والمواصفات نفسها ولكن من مصدرين مختلفين أو من نموذجين مختلفين، في هذه الحالة تكون قابلية الاستبدال بينهما تامة كاستبدال قميص قطني من صنع معمل في دمشق بقميص قطني آخر من صنع معمل في حلب. وتكون قابلية الاستبدال بين الأموال جزئية عندما يقتضي إحلال أحد هذه الأموال محل الأخرى تضحية بحد معين من مستوى الإشباع كاستبدال الألبسة المصنوعة من الخيوط التركيبية بتلك المصنوعة من الخيوط الطبيعية أو استبدال السمن النباتي بالسمن الحيواني أو زيت الذرة بزيت الزيتون. وتؤثر قابلية الاستبدال بين الأموال في الأسعار من جهة وفي كمية المطلوب من كل منها من جهة ثانية. وغالباً ما تكون السلع القابلة للاستبدال فيما بينها متنافسة.

4ـ معيار صفة التتام: يقال عن مالين أو أكثر إنهما متتامان إذا كان لا بد من استهلاكهما أو استعمالهما معاً لإشباع حاجة معينة، مثل البن والسكر أو عجلات السيارات والوقود، وتكون حركة أسعار الأموال المتتامة غالباً مرتبطة فيما بينها إذا بقي المعروض منها متناسباً لأن تغير الطلب على أحدهما ينعكس تغيراً على طلب الأخرى في الاتجاه نفسه و صفة التتام بين الأموال ليست ثابتة في الزمان والمكان، فمثلاً، بعض الناس، في بعض المناطق، يستهلكون البن من دون سكر فصفة التتام

ظاهرة فنية وتاريخية أي إنها تتغير تبعاً للحاجة والتطور. كما يمكن أن يكون التتام موضوعياً أو ذاتياً. فهو موضوعي في حال عدم إمكانية إشباع الحاجة من مال معين من دون استعمال المال الآخر مثل القطع المكونة لمحرك السيارة. وهو ذاتي يتعلق بسلوك المستهلك عندما يتوقف أمر الجمع بين المالين على ذوق المستهلك وتقديره. فبعض الناس يشربون القهوة مع السكر ويفضلها آخرون من دون سكر.

وأخيراً يمكن تصنيف الأموال، بحسب إنتاجها، في أموال متلازمة وأموال متنافسة فهي متلازمة عندما يكون إنتاج أحدها مرافقاً أو ملازماً لإنتاج الآخر، مثل إنتاج مشتقات النفط بتكرير النفط الخام، وهي متنافسة عندما يكون إنتاج بعض الأموال من الموارد المتوافرة ذاتها على حساب إنتاج أموال أخرى. ويكون عدد كبير من الأموال الزراعية متنافساً، فالحقل المفلوح والمسمد يمكن أن ينتج القمح أو الذرة أو الشعير أو غير ذلك ولكن إنتاج أحدها ينفي إنتاج الآخر من الموارد نفسها.



تجديد الإنتاج

تجديد الإنتاج أو إعادة الإنتاج reproduction تكرار مستمر لعملية الإنتاج. ويؤلف تجديد الإنتاج ضرورة موضوعية لوجود المجتمع البشري وتطوره بصرف النظر عن الطبيعة الاجتماعية لعملية الإنتاج. ويتحدد جوهر تجديد الإنتاج بحسب طبيعة أسلوب الإنتاج السائد في المجتمع الذي يبرز وحدة مكونات الإنتاج الاجتماعي أي القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج. ولا تختلف طبيعة الإنتاج في مكوناتها وعناصرها عن طبيعة تجديد الإنتاج. ففي عملية الإنتاج لا يتحقق فقط إنتاج المنتجات، وإنما يتم فيها، في الوقت نفسه، استهلاك منتجات أخرى (وسائل الإنتاج) لأنها الشروط المادية لعملية الإنتاج. ثم إن تجديد الإنتاج يشترط تعويض وسائل الإنتاج المستهلكة وتعويض وسائل المعيشة والبقاء المستهلكة في تجديد إنتاج قوة العمل والحفاظ على العنصر البشري. إن تعويض وسائل الإنتاج المستهلكة ووسائل معيشة الفرد لا يمكن تحقيقه إلا باستمرار عملية الإنتاج. ولا تقتصر عملية تجديد الإنتاج على تجديد إنتاج العناصر المادية، ومنها الوسائل الضرورية لتجديد قوة العمل، وإنما تشمل هذه العملية أيضاً تجديداً لإنتاج العلاقات الاجتماعية أي علاقات الإنتاج السائدة في المجتمع، وبالدرجة الأولى تجديد علاقات الملكية وعلاقات التوزيع وأنماط التنظيم لعملية الإنتاج. وعلى هذا الأساس فإن تجديد الإنتاج هو في الوقت نفسه تجديد اجتماعي. ففي النظام الإقطاعي، يرافق عملية تجديد الإنتاج تجديد علاقات الإنتاج الإقطاعية. إذ يكون الإقطاعيون باستمرار مالكين لوسائل الإنتاج الأساسية ومستحوذين على الريع، في حين يظهر الفلاحون مالكين لبعض أدوات العمل البسيطة إلى جانب استخدام قوة عملهم في مقابل الحصول على جزء محدد من الناتج العيني أو النقدي. ففي عملية الإنتاج يتم إذن تجديد الشروط

المادية وتجديد قوة العمل والعلاقات الاجتماعية وهذه العملية تؤلف وحدة متكاملة ومترابطة لهذه الجوانب الثلاثة.

لقيت المسائل المتعلقة بتجديد الإنتاج الاجتماعي اهتماماً خاصاً من بعض علماء الاقتصاد السياسي. فقد قام الاقتصادي الفرنسي كيسني Quesnay (1694-1774م)، وهو من أبرز ممثلي النظرية الفيزيوقراطية، بأول محاولة لتحليل عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي، عندما انطلق في تحليله من أن عملية الإنتاج الاجتماعي تتصف بالتكرار والدورية. وقد تناول في البحث الشروط الخاصة والضرورية لعملية تجديد الإنتاج الاجتماعي الرأسمالي، وركز خاصةً على ضرورة توافر التبادل السلعي بوصفه مرحلة أساسية في عملية تجديد الإنتاج. وبذلك تعتمد دراسة كيسني على الشكل السلعي لتجديد رأس المال الاجتماعي، فتناول بالدراسة والبحث الناتج الاجتماعي الكلي من حيث أهميته في عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي. وبحسب رأيه يمكن تقسيم الناتج الاجتماعي الكلي وفقاً لشكله المادي الطبيعي إلى قسمين: هما الناتج الصناعي والناتج الزراعي. ويكون كيسني قد اقتصر في دراسته للناتج القومي الإجمالي على الشكل المادي أو القيمة الاستعمالية لهذا الناتج، وأهمل في التحليل أهمية القيمة التبادلية للناتج القومي ودورها في عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي. وقام آدم سميث (1723 - 1790)، أحد أبرز ممثلي المدرسة الكلاسيكية في علم الاقتصاد السياسي البرجوازي، بمحاولة أخرى لتحليل عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي والناتج الاجتماعي الكلي بصفته يمثل قيمة العمل المبذول إبان السنة، وخلافاً للمدرسة التجارية (الميركانتيلية) التي اقتصرت على تحليل علاقات التداول، فإن المدرسة الكلاسيكية عالجت علاقات الإنتاج الرأسمالي وقوانين الإنتاج وتجديد الإنتاج على مستوى الاقتصاد الوطني. ومع أن هذه المعالجة لم تكن تؤلف سوى بدايات أولية لتوضيح مفهوم تجديد الإنتاج، فإن المدرسة الكلاسيكية عامة أصبحت فيما بعد أحد المصادر العلمية الأساسية للنظرية الماركسية.

أولى كارل ماركس (1818 - 1883) في المجلد الأول من كتابه «رأس المال» اهتماماً خاصاً بالكشف عن قانون التطور الاقتصادي في المجتمع الحديث بتحليله عملية إنتاج رأس المال. في حين خصص المجلد الثاني من الكتاب لتحليل دورة رأس المال الفردي، وتجديد إنتاج رأس المال الاجتماعي، وأوضح مراحل حركة رأس المال المستمرة. ففي تحليله لعملية إنتاج رأس المال الاجتماعي تجاوز الأخطاء التي وردت في تحليل آدم سميث حين أوضح أجزاء القيمة المكونة للناتج الكلي الاجتماعي وتركيبه المادي الطبيعي المكون من وسائل الإنتاج ووسائل الاستهلاك، وأبرز في هذا التحليل خصائص وشروط كل من عملية تجديد الإنتاج البسيط وتجديد الإنتاج الموسع وأسباب الأزمات الاقتصادية.

كوّن ظهور «الكينزية» في الأربعينات من القرن العشرين بدايات نشوء نظرية التحليل الاقتصادي الكلي وجاءت هذه النظرية تعبيراً عن الأزمة الاقتصادية العالمية للأعوام 1929ـ 1932م، بعد أن انهارت معها مفهومات التحليل الاقتصادي الجزئي التي كانت ترى أن التوازنات الاقتصادية الجزئية تؤدي بالضرورة إلى التوازن الاقتصادي الكلي. لقد نقض كينز هذه المفهومات وطرح على بساط البحث الشروط الوظيفية الكلية لتحقيق توازن النظام الاقتصادي الكلي. إلا أن كينز ركز أساساً على دور السياسة المالية والنقدية، ولاسيما دور الفائدة في ضبط عملية تجديد الإنتاج الرأسمالي، وتحاشي الأزمات الاقتصادية. وكان تأثير الكينزية كبيراً في علم الاقتصاد البرجوازي الحديث. إذ إن النظريات الحديثة كنظرية النمو وتحليل المدخلات والمخرجات والحسابات القومية وغيرها تنطلق من المفهومات والمقولات الأساسية للنظرية الكينزية في التحليل الاقتصادي الكلي.

تجديد الإنتاج البسيط والإنتاج الموسع:

قبل التعرض لمفهوم تجديد الإنتاج البسيط وتجديد الإنتاج الموسع لابد من الإشارة إلى العلاقة بين الناتج الكلي الاجتماعي وتجديد الإنتاج عامة. إن الناتج السنوي للمجتمع (الناتج الكلي الاجتماعي) يجب أن يوفر كل الوسائل التي يتيح استهلاكها تعويض مستلزمات الإنتاج المادية إبان السنة. وإن تجديد الإنتاج هو قبل كل شيء تجديد للناتج الكلي الاجتماعي وفق تركيب مادي استعمالي معين أو ما يدعى تجديد إنتاج القيمة الاستعمالية. ويشترط تجديد الإنتاج تجديد القوى العاملة وفق تركيب معين وتأهيل مناسب وملائم للاستمرار في عملية الإنتاج. إن التركيب المادي الاستعمالي للناتج الكلي الاجتماعي يتكون في العادة في جانب منه من وسائل الإنتاج، وفي الجانب الآخر من وسائل الاستهلاك، إذ يتم إنتاج وسائل الإنتاج في الفرع الأول من عملية الإنتاج الاجتماعي الخاص بإنتاج وسائل الإنتاج، في حين يتم إنتاج وسائل الاستهلاك في الفرع الثاني من عملية الإنتاج الاجتماعي والخاص بإنتاج وسائل الاستهلاك.

وفي حالات الإنتاج البضاعي إذ تتحقق في عملية الإنتاج القيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية، حالات يظهر الناتج سلعةً لها قيمة استعمالية وقيمة تبادلية، فإن تجديد الإنتاج لا يشترط فقط توافر القيمة الاستعمالية، وإنما يشترط كذلك تحقيق القيمة في عملية التبادل في السوق. إلا أنه يلاحظ وجود اختلاف بين تجديد القيمة الاستعمالية وتجديد القيمة التبادلية، إذ إن تجديد القيمة الاستعمالية للناتج الكلي الاجتماعي يشترط وجود تقسيم في العمل الاجتماعي بين إنتاج وسائل الإنتاج (الفرع الأول من عملية الإنتاج الاجتماعي) و إنتاج وسائل الاستهلاك (الفرع الثاني من عملية الإنتاج الاجتماعي)، في حين يشترط تجديد الإنتاج من حيث القيمة تحقيق القيمة التبادلية لكل سلعة بمفردها من السلع المكونة بمجموعها الناتج الكلي الاجتماعي.

تتكون القيمة التبادلية من ثلاثة أجزاء: الجزء الأول يشمل قيمة وسائل الإنتاج المستهلكة في عملية الإنتاج، أي قيمة استهلاك الآلات والموجودات الثابتة الأخرى وقيمة المواد الأولية والمواد المساعدة، في حين يمثل الجزء الثاني من القيمة التبادلية قيمة قوة العمل (الأجر)، وأما الجزء الثالث فيمثل قيمة الناتج الفائض. وبعد تحقيق القيمة التبادلية يستخدم الجزء الأول منها في عملية تجديد الإنتاج لتعويض قيمة استهلاك وسائل الإنتاج، والجزء الثاني لتعويض قيمة قوة العمل. في حين تستخدم قيمة الناتج الفائض إما في عملية الاستهلاك الفردي لمالكي وسائل الإنتاج، أو في توسيع عملية الإنتاج. إن الطريقة التي يتم بها استخدام قيمة الناتج الفائض هي التي تحدد طبيعة تجديد الإنتاج. وفي هذا الصدد يجب التفريق بين تجديد الإنتاج البسيط وتجديد الإنتاج الموسع.

فتجديد الإنتاج البسيط تكرار لعملية الإنتاج بالمستوى السابق نفسه، من دون أي تغيير في كمية عناصر الإنتاج، ويبقى كل من مستوى القوى المنتجة والناتج المتحقق ثابتين. وفي تجديد الإنتاج البسيط يتم استهلاك قيمة الناتج الفائض المتحقق من النشاطات المنتجة في أغراض غير إنتاجية، من دون استخدام أي جزء منه في توسيع الإنتاج، ففي تجديد الإنتاج الرأسمالي البسيط تستخدم قيمة الناتج الفائض في عملية إشباع الحاجات الشخصية لصاحب رأس المال. أما حجم وسائل الإنتاج في الناتج الكلي الاجتماعي فيكون في حالة تجديد الإنتاج البسيط مساوياً على الدوام لوسائل الإنتاج المستهلكة في عملية الإنتاج السابقة، ويكون الدخل القومي مساوياً لقيمة وسائل الاستهلاك من الناتج الكلي الاجتماعي. وفي الحياة الاقتصادية تبدو عملية تجديد الإنتاج البسيط غير ممكنة، لأن هذا النمط من تجديد الإنتاج لا يتيح أي إمكان لحدوث أي تطور في القوى المنتجة أو أي تطور اجتماعي في ظل الركود الاقتصادي.

أما تجديد الإنتاج الموسع فهو تكرار لعملية الإنتاج بمستوى أعلى من السابق، إذ تستخدم قيمة الناتج الفائض أو جزء منها في توسيع عملية الإنتاج سواء تم ذلك في المستوى التقني السابق نفسه، أو في مستوى تقني أفضل لوسائل الإنتاج (التراكم). ويتكون الدخل القومي في هذه الحالة، في جزء منه، من وسائل الإنتاج، والجزء الآخر من وسائل الاستهلاك. وحتى يمكن تحقيق هذا التراكم يشترط أن تكون قيمة الناتج الكلي في الفرع الأول أكبر من قيمة وسائل الإنتاج المستهلكة في عملية الإنتاج السابقة. إن تجديد الإنتاج البسيط يؤلف نقطة البداية لأي عملية إنتاج موسع. إلا أنه خلافاً لتجديد الإنتاج البسيط فإن تجديد الإنتاج الموسع يتميز بارتفاع مستوى القوى المنتجة وزيادة في عناصر الإنتاج وفعاليتها وفي كمية الناتج المتحقق ونوعيته.

يتم تجديد الإنتاج الموسع وفق شكلين مترابطين في غالب الأحيان، ففي الشكل الأفقي لتجديد الإنتاج الموسع يحدث توسيع في مجال الإنتاج عن طريق إحداث تغيرات كمّية في عناصر الإنتاج مع بقاء المستوى التقني ثابتاً. في حين يتميز الشكل العمودي لتجديد الإنتاج الموسع بإدخال تغيرات كمية ونوعية في المستوى التقني لعملية الإنتاج مع فعالية متزايدة لعناصر الإنتاج.

إن الثورة العلمية – التقنية تؤدي في المجتمعات الحديثة إلى الانتقال باستمرار من الشكل الأفقي إلى الشكل العمودي في تجديد الإنتاج الموسع. وفي الشكل العمودي تكتسب التغيرات النوعية أهمية تتزايد في عملية تجديد الإنتاج، وتشمل هذه التغيرات العمليات التقنية الحديثة، والأنواع المستحدثة من مواد التشغيل، ونوعية المنتجات، والمستوى المهني والعلمي للقوى العاملة. وفي الشكل العمودي لعملية تجديد الإنتاج الموسع تكون عناصر الإنتاج أكثر تعقيداً منها في الشكل الأفقي. لذا فإن التركيب الأمثل لعناصر الإنتاج، مع مراعاة عوامل ترابطها وتشابكها، يكتسب أهمية خاصة في تحقيق فعالية مجمل عملية تجديد الإنتاج الموسع، لأن المحتوى الأساسي لتكثيف عملية

تجديد الإنتاج الموسع العمودي يكمن في الربط المحكم العلمي والتقني بين جميع جوانب هذه العملية ومراحلها وعملياتها الجزئية المختلفة.

وعلى العموم فإن عملية تجديد الإنتاج تشمل أربع مراحل:

ـ إنتاج المنتجات والخدمات المادية.

ـ توزيع المنتجات وفقاً لعلاقات التوزيع السائدة في المجتمع وقوانينه.

ـ التبادل وفقاً لمبدأ الحاجات الفردية.

ـ الاستهلاك سواء كان وسيطاً بمعنى استهلاك وسائل الإنتاج في عملية الإنتاج، أو استهلاكاً نهائياً عن طريق استهلاك وسائل الاستهلاك لإشباع الحاجات الفردية والاجتماعية لأفراد المجتمع.

إن لكل مرحلة من مراحل تجديد الإنتاج أهمية مستقلة نسبياً. إلا أن مراعاة التداخل المستمر من غير انقطاع بين هذه المراحل وتناسب العمليات الجزئية، يكتسبان أهمية خاصة فيما يتصل بفعالية الاقتصاد الوطني. إن المرحلة الحاسمة والأساسية في تجديد الإنتاج هي مرحلة الإنتاج. إذ إن حجم المنتجات المادية المتحققة في عملية الإنتاج وتركيبها لهما تأثير حاسم في حجم عمليات التوزيع والتبادل والاستهلاك ونوعيتها.

ولما كانت عملية تجديد الإنتاج تؤلف ضرورة موضوعية وحتمية لكل المجتمعات، بصرف النظر عن الطبيعة الاجتماعية لعملية الإنتاج، فإن هذه العملية تكتسب خصائص محددة وتتخذ شكل القانون الخاص في كل تشكيلة اقتصادية – اجتماعية. ويؤلف تجديد الإنتاج الموسع سمة مشتركة لكل من اقتصاد السوق والاقتصاد المخطط. إلا أن لكل منهما طبيعة خاصة ومتميزة تتفق مع أسلوب الإنتاج السائد.

إن تجديد الإنتاج الرأسمالي يهيء الشروط المادية والاجتماعية لتجديد إنتاج رأس المال بصفته علاقة مادية واجتماعية. ففي كل عملية تجديد إنتاج رأسمالي يبرز صاحب رأس المال مالكاً لوسائل الإنتاج وللناتج المتحقق في عملية الإنتاج، في حين لا يملك العامل المأجور سوى قوة العمل. وإذا افترضت حالة تجديد الإنتاج الرأسمالي البسيط فإن صاحب رأس المال يستهلك كامل فائض القيمة لإشباع حاجاته الشخصية، أما في تجديد الإنتاج الرأسمالي الموسع فإنه يخصص جزءاً من هذا الفائض لزيادة أرصدته الإنتاجية. وفي الحالتين يستهلك العامل قوة عمله في عملية الإنتاج في مقابل الحصول على أجر نقدي يتمكن به من توفير وسائل المعيشة اللازمة لتجديد قوة العمل. ثم إن عملية تجديد الإنتاج الرأسمالي في علاقتها المترابطة لا تنتج «السلعة» وفائض القيمة فحسب، وإنما تعيد في الوقت نفسه إنتاج رأس المال علاقةً اجتماعية بين رأس المال والعمل المأجور. ولما كان تجديد قوة العمل يتم خارج وقت العمل فإن كامل وقت العامل يتحول إلى وقت خاص لخدمة رأس المال. وبالتالي يرتبط وجود رأس المال واستمراره بوجود قوة العمل واستمرارها.

تجديد الإنتاج والأزمات الاقتصادية:

إن تجديد الإنتاج الرأسمالي الموسع عن طريق التراكم يؤدي إلى توسيع الشروط المادية والعلاقات الاجتماعية المحيطة بعملية الإنتاج. وفي شروط التطور العلمي - التقني يغلب الطابع العمودي على تجديد الإنتاج الموسع. وهذا يعني من وجهة نظر القوى المنتجة زيادة مستمرة في إنتاجية العمل، ومن الناحية الاجتماعية تحقيق قانون التناقض الأساسي بين رأس المال والعمل. ويتجلى ذلك في القانون العام للتراكم الرأسمالي.

وكما هي الحال في تجديد الإنتاج عامةً يجب أن تراعى في تجديد الإنتاج الرأسمالي علاقات التناسب بين فرعي عملية الإنتاج الاجتماعي (الفرع الخاص بإنتاج وسائل

الإنتاج والفرع الخاص بإنتاج وسائل الاستهلاك) على أن يتم التبادل بين الفرعين عن طريق الدورة النقدية. وفي رأسمالية المنافسة يتم تحقيق العلاقة بين الفروع الاقتصادية عفوياً. في حين يصبح بإمكان رأسمالية الدولة الاحتكارية تحقيق نوع من التحكم في التناسب عن طريق البرمجة.

تتصف عملية تجديد الإنتاج في الاقتصاد المخطط بالتخطيط الشامل لتحقيق التوسع الأمثل في شروط الإنتاج المادية والاجتماعية. وفي مرحلة التصنيع وبناء القاعدة المادية التقنية يكتسب الطابع الأفقي لعملية تجديد الإنتاج أهمية خاصة. ويتحقق النمو الاقتصادي عن طريق إحداث مؤسسات وفروع اقتصادية جديدة، وزيادة القوى العاملة في العملية الإنتاجية. وفي مرحلة الثورة العلمية التقنية يسود الطابع العمودي تدريجياً في عملية تجديد الإنتاج، ويتحقق النمو الاقتصادي عن طريق زيادة الطاقة الإنتاجية للجهاز الإنتاجي. ويشمل التخطيط جميع مراحل عملية تجديد الإنتاج الموسع على أساس الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج والقوانين الموضوعية للتطور الاقتصادي. وبالتخطيط يمكن تحقيق وتيرة متسارعة في النمو الاقتصادي، وتحقيق التركيب المتناسب الكمي والنوعي في الناتج الكلي الاجتماعي. وبذلك يمكن توجيه وسائل التراكم واستخدامها لتحقيق أقصى فعالية ممكنة في الاقتصاد الوطني، وتحقيق الحجم الأمثل للدخل القومي الذي يؤلف الأساس المادي لرفع مستوى حياة الأفراد وتوسيع عملية الإنتاج. ومن ناحية أخرى فإن تجديد الإنتاج الموسع يتطلب أيضاً التجديد الموسع للقوى العاملة وتأهيلها بما يلائم مستوى تطور القوى المنتجة. وبتجديد الإنتاج الموسع يجب أن تُدعّم علاقات العمل الجماعي وعلاقات الملكية والتوزيع الاشتراكية لكي تتضاءل تدريجياً الفوارق بين الفئات الاجتماعية وبين الريف والمدينة وبين العمل الذهني والعمل العضلي.

أما في الاقتصاد الرأسمالي فتؤلف الأزمة الاقتصادية مرحلة معينة في دورة تجديد الإنتاج الاجتماعي، وتبرز مظاهر الأزمة الدورية في عدم تصريف السلع وتوقف الحركة السلعية. ويرجع السبب في ذلك إلى نقص الطلب أو إلى عدم التوازن في بنية الناتج الاجتماعي. وتقتضي عملية تجديد الإنتاج الموسع بالضرورة أن تكون قيمة الإنتاج الاجتماعي في الفرع الأول المنتج لوسائل الإنتاج أكبر من مجموع قيمة وسائل الإنتاج المستهلكة في فرعي الإنتاج (إنتاج وسائل الإنتاج وإنتاج أموال الاستهلاك) لكي يمكن إيجاد كميات إضافية من وسائل الإنتاج لإدخالها إلى مجال الإنتاج وتوسيع عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي. وتجديد الإنتاج الموسع يقود بالضرورة إلى زيادة إنتاج السلع الاستهلاكية التي إذا لم يتوافر الطلب الفعال عليها، أي الطلب الذي تقابله قدرة شرائية، فلا يمكن تصريفها، وبذلك تحدث الأزمة. وبمعنى آخر فإن عملية تجديد الإنتاج الموسع تقتضي تحقيق تناسب محدد بين فرعي إنتاج وسائل الإنتاج وأموال الاستهلاك من جهة، وتناسب في توزيع الناتج بين الاستهلاك والادخار، وتوزيعه أيضاً بين الأجور والأرباح. لأن أي اختلال في هذه التناسبات يقود بالضرورة إلى حدوث الأزمة الاقتصادية التي تعرقل النمو المطرد للاقتصاد الوطني. وبسبب توزيع الإنتاج في الاقتصاد الرأسمالي بين عدد من المنتجين المتنافسين، وبسبب نزوع الرأسماليين إلى زيادة أرباحهم عن طريق زيادة الإنتاج، فإن تحقيق كل هذه التوازنات في الاقتصاد تحقيقاً دائماً يصبح غير ممكن. وتصبح الأزمات الاقتصادية ملازمة لاقتصاد السوق، سواء كانت مظاهرها كساداً في الأسواق أو تدنياً في مستوى الانتفاع من الطاقات الإنتاجية المتوافرة.



الإنتاجية

الإنتاجية productivity في الاقتصاد هي معدل ما يمكن الحصول عليه من الإنتاج على معدل ما يُصرف للحصول على هذا الإنتاج. ويأخذ هذا المعدل صيغة تناسب بين مجموع المخرجات التي يتم الحصول عليها من سلع وغيرها، ومجموع المدخلات التي يتم إدخالها في سبيل إنتاج هذه السلع من عمل وآلات ومواد أولية.

ويمكن الحديث عن الإنتاجية لعنصر ما، أو قطاع ما، أو للاقتصاد الوطني كاملاً. أي يمكن الحديث عن إنتاجية الوقود مثلاً أو إنتاجية مادة أولية أو آلة معينة. كما يمكن الحديث عن إنتاجية الأرض أو رأس المال أو أي عامل آخر من عوامل الإنتاج. وأخيراً يمكن الحديث عن الإنتاجية في قطاع الزراعة أو في قطاع الصناعة أو في أي قطاع اقتصادي آخر. ويكون قياس الإنتاجية سهلاً أحياناً ومعقداً أحياناً أخرى، وذلك بحسب إمكانية قياس المدخلات وإمكانية قياس المخرجات في إنتاج ما، ويمكن بوجه عام قياس الإنتاجية بسهولة في القطاع الصناعي، وبصعوبة أكثر في القطاع الزراعي، وبصعوبة أكثر بكثير في قطاع التجارة أو الخدمات.

تستخدم عناصر متعددة لمعرفة الإنتاجيات المختلفة، لكن أهم هذه العناصر هو عنصر العمل الذي يعد مؤشراً مهماً في قياس الإنتاجية، لأنه يؤلف جزءاً كبيراً من تكاليف السلع من ناحية، ولأنه يمكن قياسه بسهولة أكثر من باقي العناصر من ناحية أخرى. ويصبح هذا الكلام، بوجه خاص، حقيقة واضحة إذا أخذت، فقط، العناصر الأساسية للعمل من دون أخذ الفروق المتعلقة بالكفاية والمهارة وكثافة العمل، أي أن يؤخذ الشكل المطلق للزمن على أساس الساعة أو الوردية أو اليوم أو الشهر أو غير ذلك.

وتأتي أهمية إنتاجية العمل بين الإنتاجيات المختلفة لأنها مؤشر مهم لمعرفة مستوى الأجور الحقيقية وبالتالي لمعرفة المستوى العام لرفاه العنصر البشري

أما إنتاجية الأرض أو الإنتاجية في الزراعة فتعد مؤشراً لمعرفة تقدم بلد ما أو تأخره، وخاصة بعد ثبات إمكانية تقدم هذه الإنتاجية باستخدام الوسائل والطرق الحديثة في الزراعة.

وأما إنتاجية رأس المال التي تتضمن إنتاجية الآلات والتجهيزات الرأسمالية فلها أهمية كبيرة، وذلك لأنه يجب معرفة جدوى الجهود المبذولة في استخدام العناصر المختلفة في العمل على زيادة كفاية هذه العناصر، مع أن الأعمال المبذولة في قياس هذه الإنتاجية ما تزال محدودة بالنظر إلى التطور الذي حدث في وسائل قياس إنتاجية العمل.

فوائد قياس الإنتاجية

يحقق قياس الإنتاجية فوائد مهمة تحتل مكاناً مرموقاً في علم الاقتصاد، لأنها يمكن أن تكون مؤشراً للنمو الاقتصادي، ومقياساً للكفاية الاقتصادية وعاملاً مهماً في تحديد الأسعار والأجور.

الإنتاجية مؤشراً للنمو الاقتصادي: يقاس التطور الاقتصادي بمدى تحقيق إنتاج أكبر باستخدام عوامل أقل، ولذلك فإن الإنتاجية بوجه عام حساسة لهذا الموضوع؛ لأنها تستطيع أن تبين خط تطور الاستخدام الأقل من أجل الإنتاج الأكثر. كما أن إنتاجية قطاع ما أو صناعة معينة تبين إمكانية الوفر الذي يمكن تحقيقه في المدخلات من أجل الحصول على كمية أكبر من المخرجات. وقد يحدث ارتفاع واضح للإنتاجية في صناعة ما، ولا يحدث مثل هذا الارتفاع في صناعات أخرى، لكن المعدلات العالية التي تحدث في بعض الصناعات تعوض نقص هذه المعدلات في الصناعات الأخرى، وتكون المحصلة ارتفاع معدل الإنتاجية في الاقتصاد الوطني كله، إذ يظهر هذا الارتفاع جلياً في مدد زمنية طويلة نسبياً. وبديهي أن الإبداع وضعف التقنية بوجه عام يدفع معدلات

هذه الإنتاجية نحو الأدنى. ولقد أكدت التجربة التاريخية للثورة الصناعية أن تنظيم العمل في «الورشة» وظهور المحرك البخاري والمحرك الانفجاري والآلة الكهربائية كان لها أثر حاسم في دفع الإنتاجية نحو الأعلى وإحداث نمو في الاقتصاد بجملته.

الإنتاجية مقياساً للكفاية الاقتصادية: تعد الإنتاجية مقياساً لمعرفة الاستخدام الأفضل للمدخلات، ومن ثم لمعرفة الكفاية الاقتصادية ولاسيما الاستخدام الأمثل للمدخلات الصناعية وكفاية القطاع الصناعي بوجه عام، وتتم معرفة هذه الكفاية عن طريق قياس المخرجات لكل عامل أو لكل آلة، ويمكن بفضل ذلك معرفة كفاية الصناعات المختلفة ومكافأة العمال، إذا أمكن حصر الأسباب المختلفة لزيادة هذه الكفاية، لأن هذه الأسباب تكون في معظم الأحيان مختلفة وتتعلق بالتنظيم أو الإعداد أو الطاقة المبذولة من جهة العامل أو الآلة المستخدمة نفسها. لكن المظهر الأساسي لكل ذلك هو إنتاجية العمل، إن مقاييس الإنتاجية تبين أسباب تقدم الإنتاجية أو أسباب جمودها وتراجعها، وتبين ما إذا كان العمال أو الآلات أو المواد الأولية وراء ذلك. وتستطيع هذه المقاييس أن تبين ما إذا كان العمال في حاجة إلى تأهيل أكثر، أو كانت الآلات في حاجة إلى صيانة أرفع، أو ما إذا كانت المواد الأولية غير مناسبة.

إن قياس الإنتاجية هو الذي يقدم المعلومات اللازمة حول العلاقة المثلى بين رأس المال والعمل، لأن حجم المخرجات وكفايتها يحددان حجم الاستثمار الرأسمالي ونمط توزيع هذا الاستثمار، كما أنه يسمح بتقدير عدد العمال اللازم ومستوى تأهيلهم، ويمكن أخيراً من تقدير الحد الأدنى اللازم من المواد الأولية.

ويرافق التغير في الإنتاجية مع الزمن تغيرات في حجم رأس المال وتوزيعه، وفي عدد العمال وتأهيلهم، وفي المطلوب من المواد الأولية. وسوف يؤدي هذا التغير في الإنتاجية إلى تغير في التكاليف، لأن انخفاض كمية العمل، مثلاً، سوف يؤدي إلى انخفاض تكلفة العمل بالنسبة لمجمل تكاليف قيمة المخرجات، وهذا يسمح

بالاستعاضة عن العناصر ذات التكاليف المرتفعة بعناصر أخرى ذات تكاليف أقل مما يؤدي إلى تخفيض التكلفة الإجمالية عموماً. وسوف يساعد ذلك على خفض أسعار المنتجات وزيادة المبيعات وتحريض جميع القطاعات الاقتصادية، فيؤدي هذا التحريض في المحصلة إلى تحسين ملموس نحو الأعلى في الكفاية الاقتصادية.

الإنتاجية عاملاً رئيسياً في تحديد الأسعار والأجور: يبدو مما سبق أن الاستعاضة عن عنصر ذي تكلفة عالية بعنصر آخر ذي تكلفة أقل سوف يؤدي إلى تقليل تكاليف المنتجات وإلى تخفيض الأسعار بوجه عام. أي إن ارتفاع الإنتاجية هو الذي يؤدي في الحقيقة إلى تقليل التكاليف وتخفيض الأسعار.

وتدل التجربة على أن ارتفاع الإنتاجية يؤدي إلى ارتفاع الأجور الحقيقية للعمال، وإلى تخفيض أعداد العاملين وزيادة تنافسهم في سبيل الحصول على عمل، الأمر الذي يستتبع على الأقل من الناحية النظرية، انخفاضاً في الأجور. ولكن هذا التوقع غير صحيح من الناحية العملية، لأن الوضع السياسي والاجتماعي للقرن العشرين لا يسمح بتدهور الأجور الحقيقية للعمال في الدول المتقدمة من جهة، ولأن أرباب العمل يستطيعون دفع أجور أعلى للعمال الذين يستمرون في عملهم على حساب زيادة إنتاجيتهم وتخفيض تكاليف الإنتاج. ولذلك فإن ارتفاع معدل الإنتاجية، باستخدام المكننة أو بالتنظيم أو بالتقدم التقني أو بأي عامل آخر، يتوافق اليوم مع ارتفاع الأجور الحقيقية للعمال، ويتوافق من ثم مع ارتفاع المستوى العام لرفاهية العمال، لأن ارتفاع معدل الإنتاجية يفتح آفاقاً جديدة للعمل في الصناعة وفي الزراعة، كما يلاحظ في اقتصاديات الدول المتقدمة. وعلى العكس فإن انخفاض معدل الإنتاجية في الاقتصادات المتخلفة يرفع تكاليف الإنتاج ويحافظ على الأجور المنخفضة للعمال ويمنع من ثم أي إمكانية لزيادة استهلاك المنتجات من قبلهم أو فتح آفاق جديدة لمنتجات أخرى، وفي المحصلة فإن ذلك سوف يقف أمام أي فرصة جديدة للعمل. ويمكن التأكيد أنه يحدث

تحسن في الإنتاجية في إحدى الحالتين التاليتين: زيادة المخرجات من عوامل الإنتاج المستخدمة نفسها، أو الحصول على المخرجات ذاتها باستخدام كمية أقل من عوامل الإنتاج السابقة.

كيفية قياس الإنتاجية

لابد من قياس الإنتاجية ليمكن معرفة تطورها، أو معرفة تراجعها مع الزمن، في الصناعات أو القطاعات أو الدول المختلفة. ولذا فإن هناك ثلاث طرائق لقياس هذه الإنتاجية ومقارنتها وهي:

1ـ يمكن قياس الإنتاجية في قطاع معين أو صناعة معينة في دولة ما في مدة زمنية محددة عن طريق معرفة نسبة المخرجات إلى المدخلات، ثم مقارنة هذه الإنتاجية بالصناعة نفسها وفي الدولة نفسها في مراحل زمنية مختلفة. وفي هذه الطريقة تؤخذ سنة ما سنةَ أساس في تحديد المدخلات اللازمة للحصول على وحدة واحدة من المخرجات ثم معرفة تلك المدخلات في مرحلة زمنية أخرى. وهكذا يمكن مقارنة هذه الإنتاجيات التي قد تكون مختلفة في مراحل زمنية مختلفة. وتعد هذه الطريقة مفيدة وعملية لمعرفة تطور الإنتاجية مع الزمن ومعرفة الأوضاع المتبدلة التي أدت إلى تغير هذه الإنتاجية من سنة إلى أخرى.

2ـ ويمكن قياس الإنتاجية في قطاع معين أو صناعة معينة والموازنة بينها وبين الإنتاجية في قطاع آخر أو صناعة أخرى على مستوى الدولة نفسها، وبذلك يمكن معرفة القطاع أو الصناعة ذات الإنتاجية العالية والملائمة لهذه الدولة، ومن ثم ضرورة الاهتمام بهذا القطاع أو بهذه الصناعة. وتبين هذه الطريقة العناصر المختلفة التي أدت إلى تطور الإنتاجية في هذا القطاع دون غيره وفي هذه الصناعة من دون غيرها. مما يتيح الاستفادة من هذا التطور في باقي قطاعات الاقتصاد.

3ـ ويمكن قياس الإنتاجية في قطاع معين أو في صناعة معينة والموازنة بين هذه الإنتاجية والإنتاجية في القطاع نفسه أو الصناعة نفسها في دول أخرى في المراحل الزمنية نفسها، مما يسمح بمعرفة أسباب تطور الإنتاجية في بعض الدول وتخلفها في بعضها الآخر، فتكون هناك إمكانية للاستفادة من تجارب الدول المختلفة، وخاصة في حالات تقدم الإنتاجية في بعض الصناعات وبعض القطاعات، على تشابه مستويات التقنية والأوضاع العامة المحيطة بهذه الإنتاجية، مما يلقي ضوءاً كاشفاً على أماكن الخلل في القطاعات ذات الإنتاجية المتدنية وأماكن التفوق في القطاعات ذات الإنتاجية المتفوقة في دول أخرى.

مشكلات قياس الإنتاجية

تقف مصاعب كثيرة أمام إمكانية قياس الإنتاجية، بعضها ذو طبيعة نظرية وبعضها الآخر ذو طبيعة عملية وأهم هذه المصاعب:

ـ لا يمكن الوصول إلى تحديد دقيق للمدخلات والمخرجات التي تحسب الإنتاجية على أساسها. أي إن مدخلات صناعة ما أو مخرجاتها تختلف من حالة إلى حالة أخرى، ففي صناعة الحديد والصلب مثلاً، يمكن أن تكون نسب الفلزات مختلفة وكذلك يمكن أن يكون تركيبها مختلفاً. وهكذا في المخرجات التي يمكن أن تكون مختلفة أيضاً، ففي صناعة كهذه (الحديد والصلب) يمكن أن تكون المخرجات أسلاكاً أو صفائح أو قضباناً حديدية أو أي نوع آخر من المخرجات اللازمة لصناعات أخرى. ويمكن في جميع الحالات أن تؤخذ القيمة أو الوزن أو أي مقياس آخر لتحديد المدخلات والمخرجات، لكن هذه المقاييس ليست ذات فعالية كبيرة، لأنه غالباً ما يبقى هناك اختلاف في نوعية العناصر التي تدخل في العملية الإنتاجية ونوعية العناصر التي تخرج منها، ولذلك فلابد من استخدام نظام للتشغيل لتحديد هذه المدخلات وهذه المخرجات بدقة. إن مذياعاً ما مثلاً تنتجه مؤسسة ما يختلف عن مذياع آخر تنتجه

مؤسسة أخرى في الجودة والوزن والحجم والفعالية، وحتى إذا كان للمذياع الأول مواصفات المذياع الثاني ذاتها فإن نسبة الأجزاء المشتراة لإنتاج المذياع الأول من صناعات أخرى تختلف عن نسبة الأجزاء المشتراة للمذياع الثاني. وهكذا يصبح تحديد كمية المخرجات على أساس عدد الوحدات المنتجة أو المنتهية ليس صحيحاً وذلك لاختلاف النوعية من جهة ولاختلاف الأجزاء المشتراة من جهة أخرى. وتصبح مقارنة الإنتاجية في كلتا الصناعتين غير صحيحة، وإن كان هناك تشابه في المواصفات الإجمالية بينهما. إن قياس المخرجات بوساطة الوحدات المنتجة سيكون سهلاً ومنطقياً في حالة تجانس الوحدات في الوزن والحجم والنوعية والمواصفات العامة الأخرى. إضافة إلى ذلك فإن حساب المدخلات ليس ممكناً لعدم التشابه وخاصة عند حساب عنصر العمل الذي يختلف بحسب التخصص والمهارة والإعداد والجنس والتنظيم والعوامل الأخرى التي تؤدي إلى اختلاف طبيعة عامل الإنتاج الذي سوف يؤدي إلى اختلاف في مدخلات الإنتاج تبعاً لكل حالة.

ـ لا يوجد طريقة لقياس تطور العمل مع تطور تجربة العامل والزمن الذي مارسه العامل في العمل، وإن كان الأجر يؤخذ غالباً مؤشراً لذلك، ليس لأنه المؤشر الصحيح ولكن لأنه المؤشر الوحيد الممكن اللجوء إليه. كذلك فإنه لا يوجد طريقة لقياس الاهتلاك في رأس المال الذي يضاف إلى تكاليف الإنتاج بوصفه عنصراً مهماً في تحديد المدخلات، ومع أن هناك بعض المقاييس الحسابية التي يمكن أن تساعد على قياس الاهتلاك، فإن أياً من هذه المقاييس ليس أداة مثلى للقياس. وهكذا يمكن القول، بوجه عام، إنه لا توجد طريقة فعالة لقياس كثير من العناصر التي تدخل في العملية الإنتاجية: مثل الاهتلاك والكفاية الإدارية والإخلاص والقيم العامة والعوامل الأخرى المختلفة التي تؤثر إيجاباً أو سلباً في الإنتاج.

ـ لو أمكن، فرضاً حساب المخرجات في حال الإنتاج المادي فإنه من المستحيل حساب المخرجات في حال الإنتاج البعيد عن الصفة المادية. إن هناك مشكلة كبيرة تبرز عند قياس قيمة الخدمات التي يتم الحصول عليها. فمن الصعب جداً مثلاً تقدير الإنتاج الذي يحققه موظف أو محامٍ أو معلم أو عسكري، وإن كان بعضهم يلجأ في الوقت الحاضر إلى قياس إنتاج هؤلاء بحساب ساعات عملهم الفعلية ودورها في تكوين الناتج القومي الإجمالي. وبديهي أن حساب ساعات العمل المبذولة ممكن، لكن حساب دور ساعات العمل تلك في تكوين الناتج القومي الإجمالي عملية يكتنفها الكثير من المصاعب والغموض. ثم إن هناك قطاعات كثيرة مثل قطاع التجارة الحكومية وقطاع الخدمات العامة وقطاع الدفاع لا يمكن قياس الإنتاجية فيها. وإن جرت محاولات لقياس الإنتاجية في هذه القطاعات في الاتحاد السوفييتي سابقاً وفي بعض الدول الاشتراكية الأخرى.

ـ إن قياس الإنتاجية يحتاج إلى معلومات واسعة حول المدخلات المكونة من المواد والآلات والأرض والعمل ونوعية هذه العناصر، ومعلومات واسعة حول المخرجات المكونة من الناتج الزراعي والصناعي ونوعية هذا الناتج. وإن الحصول على مثل هذه المعلومات غاية في الدقة والصعوبة، خاصة إن كان المطلوب هو معلومات شاملة لسنوات طويلة حتى تكون مفيدة. ولاشك في أن إمكانات دول العالم تختلف كثيراً في هذا المجال ويمكن القول بوجه عام إن إمكانات أغلب دول العالم ضعيفة في هذا المجال وخاصة في الدول المتخلفة.

العوامل التي تؤثر في إنتاجية العمل

إن أي عنصر يؤثر في الإنتاج أو في العمل أو في كليهما معاً يؤثر بلا شك في إنتاجية العمل، إذ يمكن تقسيم هذه العوامل إلى عوامل عامة ليس للعمال فيها أي دور، وإلى عوامل فنية متعلقة بالعمل والعمال.

العوامل العامة: وهي العوامل التي تؤثر في المخرجات ولا يكون للعمال فيها أي دور. وتكون تلك العوامل متعلقة بمدى توافر المواد الأولية وجودتها، وبمدى جدوى السياسة الاقتصادية وسعيها إلى توفير شروط نمو الإنتاجية، وبدرجة الترابط بين القطاعات الاقتصادية المتنوعة والصناعات المختلفة، وبالمتاح من الغذاء والمواصلات والخدمات التي تقدم للعمال، وبحجم السوق والمقدرة على الوصول إلى الحجم الأمثل للإنتاج، لأن جميع الدراسات تؤكد التوافق بين زيادة الإنتاج والحجم الأمثل للإنتاج، إذ تزداد هذه الإنتاجية كلما اقترب هذا الحجم من الحجم الأمثل وتقل كلما ابتعد عنه. وهناك عوامل أخرى متعلقة بالتركيب العمري للسكان الذي يزيد أو ينقص من حجم قوة العمل ونوعها فيؤثر في تطور الإنتاجية.

وهناك كذلك معدل تغير العمل أو ما يسمى بمعدل دوران اليد العاملة إذ تزداد الإنتاجية كلما كان هذا المعدل قليلاً وتنخفض كلما كان مرتفعاً، إضافة إلى عوامل أخرى متعلقة بالشروط المناخية داخل أماكن العمل التي تؤثر في قدرة العمال الجسدية مثل الحرارة والصوت والتهوية وغيرهما، مما يكون لها تأثير مباشر في الإنتاجية.

وأخيراً هناك مستوى الأجور التي يؤدي رفعها إلى زيادة القوة الشرائية للعمال ومن ثم إلى زيادة طلبهم على السلع والمنتجات مما سيكون له تأثير في زيادة الإنتاج. وعلى العكس فإن انخفاض الأجور يؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية للعمال ويكون تأثيره معاكساً تماماً، إضافة إلى ذلك كله فإن هناك عوامل أخرى ثانوية يمكن أن تؤدي إلى زيادة رغبة العمال في تطوير الإنتاج وزيادة المردود.

العوامل الفنية: وهي العوامل التي تكون عادة طويلة الأجل وتؤثر في المخرجات بتأثيرها في كيفية ترقية المدخلات وتنظيمها، فهي من العوامل التي تؤثر في الإنتاجية. وذلك لأن ساعة عمل يقدمها مهندس مثلاً تختلف عن ساعة عمل يقدمها عامل يدوي غير مؤهل، وساعة عمل في اختصاص العامل تختلف عن ساعة عمل يقدمها العامل

نفسه في غير اختصاصه، وكذلك ساعة عمل منظمة ومستغلة عقلانياً تختلف عن ساعة عمل مبذولة بلا فائدة أو تخطيط، وأخيراً فإن ساعة عمل على آلة متطورة تختلف عن ساعة عمل يدوي.

لكل هذه الأسباب لابد من معرفة جميع العوامل الفنية التي تؤثر في تحسين نوعية العمل أو تحسين نوعية المدخلات المتعلقة بعنصر العمل وهي تشمل الآتي:

أ - التخصص وتقسيم العمل: وهو إما تخصص مهني، بين المهن المختلفة، وإما تخصص داخل المهنة الواحدة. أما التخصص المهني فهو ظاهرة قديمة جداً، كانت سابقاً ظاهرة بسيطة ونادرة فأصبحت اليوم ظاهرة معقدة وشاملة، إذ كان عدد المهن قديماً لا يتجاوز العشرين مهنة وأصبح اليوم يبلغ مئات الآلاف من المهن، ويزداد هذا العدد كثرة مع زيادة التقدم التقني وازدياد حاجات المجتمع.

أما التخصص داخل المهنة الواحدة أو في مجال العمل الواحد أو ما يسمى بالتقسيم الفني للعمل فهو تجزئة العمل الواحد إلى عدد من الأعمال الجزئية. إن التخصص المهني والتخصص داخل المهنة الواحدة كليهما يؤدي إلى زيادة مهارة العمال ويوفر إمكانية انتقال العامل من مهنة إلى أخرى أو من جزء من المهنة إلى جزء آخر. لكن هذا التخصص الفني لا يمكن ممارسته دائماً في جميع القطاعات والأعمال، وذلك لأن هناك أعمالاً شخصية لا تساعد على التخصص بحكم طبيعتها الخاصة، مثل الكتابة والفن والموسيقى وغيرها. كما أن التخصص الفني يحتاج إلى جملة من المواصفات، فهو يحتاج عادة إلى حجم معين من الإنتاج وإمكانات مادية كبيرة.

ب - التأهيل والتعليم والإعداد: يعد التأهيل المهني للعمال، والإعداد العلمي للأفراد بوجه عام من أهم العوامل التي تساعد على زيادة إنتاجية العمل. في مجال التأهيل مثلاً تصنف الأعمال التي على العمال القيام بها لتكون شاملة جميع الوظائف، كما تصنف درجات التأهيل التي على العامل اكتسابها في كل وظيفة، بدءاً بالعمليات

الأولية المتكررة التي لا يحتاج إتقانها إلى تأهيل معين وانتهاء بالعمليات المعقدة التي يحتاج إتقانها إلى معرفة شاملة ودقيقة لمجالات مختلفة. ويمكن أن يتلقى الأفراد هذا التأهيل والتعليم والإعداد إما في قطاع التعليم عن طريق المدارس والجامعات ومعاهد التأهيل المهني والمعاهد الفنية المختلفة، وإما مباشرة في المصانع عن طريق تقديم المعلومات اللازمة للعمال في دورات تدريبية وبرامج متخصصة حتى يستطيع العمال فهم المعطيات الأساسية للعمل وإتقانها واكتساب مهارات جديدة تتناسب مع التطور.

ج - تنظيم العمل وترشيده: يمكن زيادة إنتاجية العمل عن طريق تنظيم جهد العمال وتنظيم العلاقة بين العامل والآلة التي يعمل عليها عن طريق ما يسمى التنظيم العلمي للعمل، وتعد الطريقة المسماة بطريقة «تايلور» إحدى طرائق تنظيم العمل وترشيده. وتهدف هذه الطريقة إلى زيادة المخرجات من العمل مقارنة بالمدخلات، عن طريق تنظيم طرائق العمل فلا يهدر العامل وقته بحركات غير مفيدة، وكذلك عن طريق ترتيب الآلات والمعدات والمواد الأولية في مكان العمل على نحو يسمح باستغلالها استغلالاً سهلاً وسريعاً، وعن طريق تحديد الزمن اللازم لإنجاز كل جزء من أجزاء العمل، وأخيراً عن طريق اعتماد نظام محدد في الأجور يقوم على الحوافز التي تدفع للعمال والتي تربط بين الأجور المدفوعة لهم ومقدار المخرجات التي ينتجونها وتكون هذه الأجور متناسبة طرداً مع مقدار هذه المخرجات.

كما أن هناك طريقة أخرى لتنظيم العمل وترشيده تسمى طريقة فورد أو طريقة البساط الدوار، وموجز هذه الطريقة هو مرور الآلة المراد معالجتها أو صنعها على بساط متحرك أمام العمال الذين ينقلون أو يركّبون أجزاء المُنتج. وبهذه الطريقة، التي تستعمل عادة في القطاع الصناعي، يتم إخضاع جهود العمال لإرادة الآلة، ويكون العامل مجبراً في

هذه الحالة على أداء العمل المطلوب إنجازه ضمن الوقت الذي تمر فيه القطعة المراد معالجتها من أمامه. ولابد من القول إنه مع جدوى هذه الطريقة في توفير الوقت فإنها من أكثر طرائق تنظيم العمل وترشيده استغلالاً للعمال وإرهاقاً لطاقاتهم الجسدية والعقلية.

د - استخدام الآلة: لقد كان للآلة بوصفها أداة لزيادة الإنتاج، مكان مرموق، منذ القدم، لكن الاهتمام بها ازداد أكثر بعد أن حققت الثورة الصناعية في أوربة قفزة في زيادة المخرجات على المدخلات نتيجة التزايد المطرد في استخدام الآلة وتطورها مع الزمن، خصوصاً بعد أن دخلت الآلة الميكانيكية جميع القطاعات الاقتصادية وأتاحت زيادة كبيرة في الإنتاج وحققت تخفيضاً هائلاً في النفقات. لقد ازدادت إنتاجية العمل نتيجة تخفيض وقت العمل الضروري للحصول على كمية معينة من المخرجات، وقيام الآلة بالأعمال المرهقة التي كانت تتطلب من الإنسان جهداً مضنياً ووقتاً طويلاً. كما ساعدت الآلة على زيادة فعالية العناصر التي مر ذكرها مثل التخصص داخل المهنة الواحدة وتقسيم العمل وتنظيمه وترشيده.

لكن تزايد استخدام الآلة لم يخل من آثار سلبية، فقد أدى إلى تزايد نسبة البطالة في المدى القصير. لكن هذه الآثار السلبية تتلاشى في المدى الطويل لأن زيادة إنتاجية العمل وتخفيض التكاليف يؤديان إلى زيادة في المخرجات وإلى زيادة جديدة في الطلب على العمال ولاسيما في قطاع الخدمات الذي يزداد الطلب عليه طرداً مع تزايد الدخل وارتفاع مستوى المعيشة.

العوامل التي تؤثر في إنتاجية الأرض ورأس المال:

إن جميع العوامل المؤثرة في إنتاجية العمل تؤثر أيضاً في إنتاجية الأرض ورأس المال. فالتقدم التقني والعلم والتخصص وتنظيم العمل واستخدام الآلة جميعها عوامل مؤثرة في زيادة إنتاجية الأرض ورأس المال، لكن هذه العوامل لا تقوم بالدور نفسه

وبالدرجة نفسها التي تقوم بهما في تحديد إنتاجية العمل، كذلك فإن إنتاجية الأرض تؤثر فيها عوامل أخرى مثل الخصوبة والمناخ إضافة إلى العوامل السابقة.

وتقاس إنتاجية الأرض عادة، أو الإنتاجية في القطاع الزراعي، بالمخرجات التي تنتجها مقارنة بالمدخلات التي تستخدم في الإنتاج، وقد تختلف هذه الإنتاجية مع تشابه المدخلات المستخدمة نتيجة الاختلاف في الخصوبة من أرض إلى أخرى. إن تأثير العوامل الأخرى غير الخصوبة يبدو واضحاً عند مقارنة الإنتاجية في أراض متماثلة الخصوبة مع اختلاف في المدخلات وفي تركيب هذه المدخلات.

وبديهي أن التوفير الأساسي في المدخلات ولاسيما في المدى البعيد يكمن في تقليل المستخدم من عنصر العمل في الزراعة أو في الصناعة، أي في عنصر الأرض أو رأس المال. ويعد هذا التوفير مهماً لا لأنه يحقق تخفيضاً في ساعات عمل المزارعين وحسب، بل لأنه يحقق تخفيضاً في تكلفة الإنتاج أيضاً. ويمكن إحداث هذا التخفيض في مدخلات الأرض ورأس المال بطرق أخرى غير العمل مثل تخفيض المستخدم من المواد الأولية ومن الطاقة. لكن ذلك يبقى محدوداً قياساً على التخفيض الذي يمكن الحصول عليه من تخفيض العمل.

تطور الإنتاجية:

إن التنافس الدولي، وضرورات التطور الاقتصادي والاجتماعي لخير الإنسان ومستقبل الأجيال القادمة، وما يمليه ذلك من ضرورة تخفيض ساعات العمل وتحقيق الرفاه، جعلت من زيادة الإنتاجية هدفاً رئيسياً لدول العالم على اختلاف أنظمتها. وتوافقت في العصر الحديث هذه الزيادة وهذا التطور، ولاسيما منذ نهاية القرن السابع عشر حتى بداية القرن العشرين، مع التصنيع ودخول الآلة ميدان الإنتاج، وتراكم رأس المال، حتى إن الدولة التي حققت سبقاً في هذه المجالات حققت في الوقت نفسه زيادة

في الإنتاجية. وتظهر دراسة تطور الإنتاجية في الدول المختلفة درجة تطور هذه الدول (الجدول 1).

يبدو من الجدول 1 أن التطور لم يكن واحداً في الدول الرأسمالية، ولم يكن واحداً في الزمن حتى في الدولة الواحدة. ففي بريطانية مثلاً عادت إنتاجية العمل في عام 1920 إلى ما كانت عليه عام 1890. في حين تطورت بعد هذا التاريخ في الثماني عشرة سنة بنسبة 16٪. وحققت اليابان قفزات عالية بين عامي 1920و1938، وتقدمت بسرعة لم يعرفها بلد في العالم عقب الحرب العالمية الثانية بين عامي 1948و1960.

السنة	الولايات المتحدة الأمريكية	إنكلترة	ألمانية	اليابان
1890	100	100	100	100
1900	122	107	100	144
1910	138	110	107	166
1920	142	100	-	228
1929	172	116	90	166
1938	182	132	127	547
1948	223	132	-	314
1960	295	161	166	747

الجدول (1)

اتجاهات تطر المخرجات في الساعة/ العامل

الرقم القياسي 1890=100

ويمكن كذلك تلمس تطور الإنتاجية في قطاعات اقتصادية معينة دون أخرى، إذ تبين أن هناك قطاعات ملائمة أكثر من غيرها لزيادة الإنتاجية. فلقد ازدادت الإنتاجية في القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين في قطاعات المناجم والصناعة والمواصلات، وبعد ذلك في سنوات 1950ـ 1960 كان الارتفاع واضحاً في القطاع الزراعي في جميع أرجاء العالم المتقدم. لقد كانت زيادة الإنتاجية في القطاع الزراعي في جميع المراحل الزمنية بمعدل 1٪، في حين كانت زيادة هذه الإنتاجية في القطاعات غير الزراعية بمعدل 2٪. ويُعتقد، في النظام الرأسمالي، أن النمو البشري وتنظيم القطاع الخاص وتراكم رأس المال أسباب رئيسية في زيادة الإنتاجية. وتنسب الماركسية نمو الإنتاجية إلى عوامل كثيرة، منها التقدم التقني وتطور قوى الإنتاج، والملكية الجماعية لوسائل الإنتاج والطبيعة المتوازنة لتطور الاقتصاد القومي والحقوق التي تلبي مصالح العمال والقضاء على التناقض بين الطابع الجماعي للإنتاج والملكية الفردية لوسائل الإنتاج. ولقد حققت إنتاجية العمل في النظام الاشتراكي نمواً معقولاً بفضل إدخال معطيات العلم والتقنية في مجال الإنتاج وبسبب تنظيم العمل والاهتمام بالعمال، فارتفعت الإنتاجية في جميع فروع الاقتصاد الوطني في الاتحاد السوفييتي السابق بين عامي 1960 و1975 بمعدل 125٪. وقد كان الارتفاع في الخطة الخمسية الثامنة (1966 - 1970) وحدها ما معدله 39٪ ، في حين كان هذا الارتفاع في الخطة الخمسية التاسعة (1971 - 1975) ما معدله 23٪. وتعزو الإحصائيات السوفييتية هذه الزيادة إلى التقدم التقني الذي حصل بعد الثورة على نحو خاص، إذ ساعد هذا التقدم على زيادة الإنتاجية وخاصة في أعوام 1971 - 1975 ففي قطاع الصناعة وحدها زادت الإنتاجية بمعدل 50٪ وفي بعض الفروع الاقتصادية بمعدل 75٪ كقطاع الإنشاءات إذ بلغ هذا المعدل 75 - 80٪. غير أن تطور إنتاجية العمل في الدول

الاشتراكية السابقة بقي دون المستوى المرغوب فيه والمطلوب بالموازنة بينها وبين الدول الرأسمالية الصناعية.

إن التجربة التاريخية لتقدم دول العالم تؤكد أن البلدان التي حققت إنتاجية عالية كانت البلدان التي استخدمت التقدم التقني وحققت تراكماً ملموساً في رأس المال.



الأنظمة الاقتصادية

النظام الاقتصادي Economic System هو مجموعة العلاقات الاقتصادية والقانونية والاجتماعية التي تحكم سير الحياة الاقتصادية في مجتمع ما في زمان بعينه. ويركز النظام الاقتصادي على مجموعة العلاقات والقواعد والأسس التي تحكم التفاعل والتأثير المتبادل بين الحاجات البشرية من جهة والموارد الطبيعية والبشرية والمعرفية والتقنية المتاحة من جهة أخرى.

ويعدّ النظام الاقتصادي جزءاً لا يتجزأ من النظام الاجتماعي العام يتأثّر به ويؤثّر فيه. وعرّف أنتونيلي Antonelli النظام الاقتصادي بأنه مجموعة من العلاقات والمؤسسات التي تميز الحياة الاقتصادية لجماعة محددة في الزمان والمكان. وهو عند سومبارت Sompart المظهر الذي يجمع بين العناصر الثلاثة التالية:

- الجوهر: أي مجموعة الدوافع والبواعث التي تحرك الفعاليات الاقتصادية.
- الشكل: أي مجموعة العوامل الاجتماعية والحقوقية والتأسيسية التي تحدد إطار النشاط الاقتصادي والعلاقات بين جميع المسهمين في النشاط الاقتصادي كنوع الملكية ونظام العمل ودور الدولة في الحياة الاقتصادية للمجتمع.
- المحتوى المادي: أي المستوى التقني للإنتاج المتمثل بمستوى تطور وسائل الإنتاج التي يُحصل بوساطتها على السلع والخدمات.

وتتحدد طبيعة النظام الاقتصادي من التداخل المنطقي بين العناصر الثلاثة المذكورة. ويؤكد سومبارت أن عنصر الشكل هو المحدد الرئيسي لطبيعة النظام؛ لأنه تعبيرٌ عن الروحية التي تعكس في النهاية بالخلفية الفكرية (العقيدة) التي يقوم عليها النظام. وتتوافق الروحية أيضاً مع مستوى معين من تطور وسائل الإنتاج.

واعتمد التحليل الماركسي على المقاييس الاقتصادية أساساً للتفريق بين الأنظمة الاقتصادية، إذ يعدها، مع البنى الاجتماعية والقانونية المتوافقة معها، البنية الفوقية التي تتولد عن أسلوب الإنتاج السائد والمكون من قوى الإنتاج الاجتماعية وعلاقات الإنتاج، ويفرق بين الأنظمة الاقتصادية على أساس ملكية وسائل الإنتاج والطبقة التي تتحكم فيها.

تصنيف النظم الاقتصادية:

تصنف النظم الاقتصادية استناداً إلى عدد من المؤشرات والمعايير، وأهم هذه التصنيفات:

- التصنيف الذي يعتمد نوع الملكية ونظام العمل وإسهام الدولة وغيرها عوامل للتفريق بين الأنظمة الاقتصادية.
- التصنيف الذي يعتمد نوع الملكية عاملاً وحيداً يُفرق به بين الأنظمة الاقتصادية.

ووفقاً للتصنيف الأول يلاحظ أن ثمة أنظمة اقتصادية أساسية وأخرى ثانوية (هامشية). ومن أهم الأنظمة الاقتصادية الأساسية: نظام الاقتصاد المغلق، ونظام الاقتصاد الحِرْفي، والنظام الاقتصادي الرأسمالي، والنظام الاقتصادي الاشتراكي. أما الأنظمة الاقتصادية الثانوية فمنها: نظام الطوائف، والنظام التعاوني.

نظام الاقتصاد المغلق: يقوم على مبدأ الاكتفاء الذاتي، ويتميز بتدني مستوى تطور وسائل الإنتاج والتقانة، مما يؤدي إلى قلة كميات الإنتاج.

النظام الاقتصادي الحرفي: الذي نشأ وتطور مع نشوء المدينة وتطورها، ويتميز بتزايد مهارة الحرفي الذي أجاد صناعة السلعة، ويقوم على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وخضوع الحرفيين إلى قوانين غير مكتوبة بل نابعة من الأعراف والتقاليد.

ويعتمد الحرفي في عمله على استخدام المعدات اليدوية البسيطة وينتج كميات قليلة من السلع بحسب الطلب.

نظام الطوائف: يعتمد هذا النظام على تنظيمات مهنية تسمى بالطوائف، تضم كلّ العاملين في مهنة واحدة. هدفه أن يوافق بين الطبقات التي تكوِّن المجتمع، وجمع العمل ورأس المال في بنية وظيفية واحدة. فهو يعتمد على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج. ويلاحظ فيه تطور المستوى التقني لوسائل الإنتاج.

أمّا التصنيف الثاني الذي أخذت به النظرية الماركسية والذي يعتمد على نوع أسلوب الإنتاج المرتبط بنوع ملكية وسائل الإنتاج، فهو يفرق بين أنظمة اقتصادية تقوم على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وفيها استغلال الإنسان لأخيه الإنسان، ونظام اقتصادي آخر يقوم على الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج لا استغلال فيه. ويوحد هذا التصنيف بين مفهوم النظام الاقتصادي ـ الاجتماعي ومفهوم التشكيلة الاقتصادية الاجتماعية. وقد طورت النظرية الماركسية مفهوم النظام الاقتصادي حتى صار يعني تشكيلة اقتصادية اجتماعية يحددها أسلوب الإنتاج الذي يتحدد في نوع ملكية وسائل الإنتاج وعلاقات الإنتاج. وبذلك يكون مفهوم النظام الاقتصادي قد تأثر مباشرة بمفهومات أسلوب الإنتاج والتشكيلة الاقتصادية الاجتماعية. وقد فرّقت النظرية الماركسية استناداً إلى هذا التصنيف بين خمسة أنظمة اقتصادية ـ اجتماعية تتوافق تقريبياً مع مراحل تطور تاريخ البشرية الاقتصادي. ولكن في مرحلة الانتقال من نظام اقتصادي إلى نظام آخر لابد من مرحلة انتقالية يتعايش فيها أكثر من نمط اقتصادي اجتماعي في وقت واحد. وهذه الأنظمة هي:

المشاعية البدائية: تعد المشاعية البدائية أول نظام اقتصادي اجتماعي في التاريخ، وكانت وسائل الإنتاج التي استخدمها الإنسان بسيطة وبدائية، كما كانت مهارات العمل وخبرة الأفراد ومعرفتهم قليلة جداً. لذلك لم يكن في مقدور الأفراد مواجهة

الطبيعة إلا بتجميع جهودهم وتضافرها. وقد عاش الأفراد في مشاعات قبلية متوحدين على أساس قرابة الدم، تسيطر عليهم عادات وتقاليد بسيطة. وكانت المحاصيل القليلة التي لا تكاد تفي بحاجة الإنسان توزع بين أفراد المشاعة توزيعاً متساوياً، لذلك لم يكن هناك فائض من المحاصيل يمكن انتزاعه من الآخرين، ولا تفاوتٌ اقتصاديٌّ أو علاقات استغلال في المجتمع. فكانت وسيلة الإنتاج الرئيسة هي الأرض، وسيطر الاقتصاد الطبيعي(إنتاج ـ توزيع ـ استهلاك) في هذه التشكيلة الاجتماعية الاقتصادية. وكان نمط الإنتاج تعاونياً وجماعياً. ومن أهم مراحل تطور النظام المشاعي البدائي:

- المجتمع ما قبل العشائري أو(القطيع البدائي).
- مرحلة المشاعية العشائرية وتنقسم إلى مرحلتين:
- المشاعية العشائرية الأمومية.
- المشاعية العشائرية الأبوية.
- المشاعية الزراعية، وفيها بدأ الإنسان مرحلة الاستقرار على ضفاف الأنهار وزراعة الأرض وتربية الماشية.

نظام الرق أو العبودية: يعد نظام الرق Slavery أو العبودية، الذي حلَّ محلَّ النظام المشاعي البدائي، أول نظام في التاريخ يقوم على استغلال الإنسان لأخيه الإنسان، وعلى التناحر الطبقي. وكانت العبودية في أولى مراحلها تسمى «العبودية الأبوية» أو العبودية البيتية، وكان عدد الأرقاء قليلاً، وكان السيد مالك الرقيق يشتغل في الأرض مع أرقائه، ولم يقتصر العمل في هذه المرحلة على الرقيق وحدهم كما حدث في المرحلة اللاحقة.

استهل أسلوب الإنتاج في نظام الرق تاريخه حين صار استغلال الرقيق هو السائد في عملية الإنتاج، وحين انقسم المجتمع إلى طبقتين متناحرتين: المُسْتَغِلِّيْنَ «الأسياد» والمُسْتَغَلِّين «الرقيق». ويضمُّ مجتمع الرق إلى هاتين الطبقتين فئة الأحرار كالحِرفيين

والفلاحين الصغار والتجار والمرابين. وتكَوَّن في ظل هذا النظام المجتمع الطبقي، وأضحت السيطرة السياسية مقصورة على طبقة الأسياد في المجتمع.

وظهر التناقض بين العمل الجسدي والعمل الذهني، فالعمل الجسدي، تخصص له الأرقاء للإنتاج المادي، في حين كان العمل الذهني من نصيب الأسياد الذين اختصوا بالإدارة الحكومية والسياسة والفلسفة والشعر والأدب والفن. إن التفرغ للقيام بهذه الأعمال كان له أثر إيجابي في تطور المعارف والعلوم الإنسانية وتقدم المجتمع البشري.

وظهر في ظل نظام الرق تبادل البضائع الذي تحوّل تحولاً متدرجاً إلى تجارة منظمة، ونشأت الأسواق التي تجاوزت حدود الدولة الواحدة، وظهر ما يسمى بالتجارة الخارجية. وقد أدى تزايد كميات الإنتاج من السلع المخصصة للسوق وتوسيع التبادل التجاري إلى تزايد التفاوت في الملكية والثروة على حساب عمل الرقيق، وظل الاقتصاد الطبيعي سائداً إلى حد ما، وظهر إلى جانبه الاقتصاد التبادلي (إنتاج ـ تبادل ـ توزيع ـ استهلاك). وظلت الأرض وسيلة الإنتاج الرئيسة. واعتمد النشاط الاقتصادي على الزراعة وتربية الماشية مع ظهور الإنتاج الحرفي. ومع تطور التجارة المنظمة ظهرت النقود التي بدأت تحتل مكانة مهمة في اقتصاديات مجتمع الرق.

النظام الإقطاعي: [ر. الإقطاعية] حلت الإقطاعية محل نظام الرق. ويقوم النظام الإقطاعي على ملكية طبقة الإقطاعيين لوسائل الإنتاج «الأرض» واستغلال الفلاحين. وظلت الأرض وسيلة الإنتاج الرئيسة. وكانت الملكية الإقطاعية على منطقة معينة، تشمل المدن والقرى وما فيها ومَنْ فيها من أقنان. ولم تكن هذه الملكية مجرد شكل حقوقي، وإنما كانت علاقة اقتصادية مضمونها استغلال الإقطاعيين للأرض والسكان المحرومين مما يضمن بقاءَهم. وقد كان هذا الشكل للملكية يحدد وضع الناس في عملية الإنتاج الاجتماعي ويحدد البنية الطبقية للمجتمع الإقطاعي كما يحدد طريقة توزيع

المنتجات. إلى جانب ذلك وجدت في النظام الإقطاعي أنواع أخرى للملكية ولكنها محدودة جداً مثل ملكية الفلاحين الصغار والحرفيين لاستثماراتهم الخاصة.

وفي مرحلة تكوُّن النظام الإقطاعي بدأت تتحدد السمات الرئيسة لأسلوب الإنتاج الإقطاعي، وخاصة ظهور الملكية العقارية الإقطاعية، وظهور أنواع من الريع العقاري الإقطاعي بوصفه نوعاً اقتصادياً مميزاً لعلاقات الإنتاج في هذا النظام.

وكانت تبعية الفلاحين الأحرار للإقطاعيين تتم بأساليب مختلفة على اختلاف في درجتها. وبدأت التناقضات بين الإقطاعيين والفلاحين تتوضح أكثر فأكثر. وكان عمل الفلاحين الأساس في قيام المجتمع الإقطاعي واستمراره، كانوا ينتجون تلبية للحاجات الضرورية لأنفسهم، وللسيد الإقطاعي وحاشيته، ولجهاز الدولة.

ومع تطور أسلوب الإنتاج الإقطاعي تحوَّلَ، على نحو متدرج، من نظام الريع بالسخرة إلى نظام الريع العيني، ثم إلى الريع النقدي. وكان الإقطاعي وفقاً لنظام السخرة يستولي على العمل بشكله الطبيعي لذلك لم يُعْنَ الفلاح بالعمل أو بنتائجه. ومع ظهور الريع بنوعيه العيني والنقدي، صار الإقطاعي يحصل على نتيجة العمل ممثلاً بقسم من المُنْتَج وهو المُنتَج الفائض. وصار الفلاح أكثر اهتماماً بنتائج العمل. وحققت القوى المنتجة في النظام الإقطاعي مستوى تطور عالياً مقارنة مع مستواها في نظام الرق.

ومن تزايد العلاقات البضاعية النقدية ونموها، أخذ النقد شيئاً فشيئاً يسهم إسهاماً فعالاً بوصفه مقياساً للقيمة، كما اتسعت علاقات التبادل والعلاقات السلعية - النقدية من التطور في أدوات العمل ووسائله وتقسيم العمل الاجتماعي.

النظام الرأسمالي: الإنتاج في هذا النظام من أجْلِ التبادل، وتحقيق الربح. وتعود ملكية وسائل الإنتاج فيه إلى فئة قليلة من المجتمع هم الرأسماليون، أما باقي أعضاء المجتمع وهم الأكثرية، فلا تملك سوى قوة عملها وأفرادها يشتغلون عمالاً أجراء

يُشَغِّلون وسائل الإنتاج التي يملكها الرأسماليون. ويمتاز هذا النظام بحرية النشاط الاقتصادي.

تُخصص الموارد الاقتصادية في النظام الرأسمالي عن طريق آلية السوق، وتُتَخذُ القرارات الاقتصادية في إطار من اللامركزية. ولا تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، الذي تقوم به المؤسسات والأفراد، تدخلاً مباشراً.

كما يفترض النظام الرأسمالي أن الوحدات الاقتصادية تسعى دائماً لزيادة كمية الربح للمنتج وزيادة المنفعة للمستهلك. فالفرد هنا يقوم بوظيفة مزدوجة في النظام الاقتصادي مرة بصفته منتجاً ومرة بصفته مستهلكاً، ولكنه دائماً مدفوع بالدافع الاقتصادي أي تحقيق مصلحته الشخصية. ويقوم النظام الاقتصادي الرأسمالي على آلية السوق التي لا يمكن أن تؤدي وظائفها بكفاية إلا إذا اتصفت بالحرية والمنافسة التامة وعدم تدخل الحكومة، عندئذ لا يكون في مقدور أي من المنتجين أو المستهلكين بصفته المنفردة التأثير في الأسعار السائدة في السوق. ومن أهم عيوب النظام الاقتصادي الرأسمالي أنه يسمح بتفاوت كبير في الدخل والثروة، بل تقود آلية السوق إلى مزيد من تركز الثروة. وتحت ضغط التطورات التقنية الحديثة وتركز الثروة تؤدي آلية السوق إلى انحسار المنافسة وانتشار الاحتكار. كذلك يتسم النظام الاقتصادي الرأسمالي بالتقلبات الدورية في النشاط الاقتصادي وحدوث الأزمات الاقتصادية المترافقة بظاهرتي التضخم والبطالة. ولا يحقق النظام الاقتصادي الرأسمالي عادة المستوى الأمثل للادخار كما أنه يعاني صعوبات كثيرة في توجيه الادخار نحو الاستثمار المنتج. وهو يركز على السلع والخدمات الخاصة من دون العامة لأنها أكثر ربحاً وأسرع من حيث المردود.

إن قيام التوازن العفوي في الحياة الاقتصادية في ظل النظام الرأسمالي يتطلب احترام مبدأ المنافسة الحرة؛ فآلية السوق قادرة على تحقيق هذا التوازن بتفاعل عوامل العرض والطلب في السوق. ويوضح آدم سميث آلية حدوث التوازن العفوي على

أساس التفريق بين نوعين من الأسعار: السعر الطبيعي (وهو مساوٍ لكلفة إنتاج البضاعة أو مساوٍ لقيمة البضاعة)، والسعر الجاري(وهو السعر الذي يتكون بفعل العرض والطلب في السوق). ويظل السعر الجاري يحوم حول السعر الطبيعي ويقترب منه ليساويه في أغلب الأحيان عن طريق التوازن العفوي الذي يجري في السوق بين العرض والطلب، وإذا كان هناك أي اختلال فإنه زائل لا محالة لتعود حالة التوازن من دون شك في ذلك. إن هذا التوازن العفوي لا يخلخله إلا عدم تطبيق مبدأ المنافسة الحرة.

النظام الاقتصادي الاشتراكي: وفيه تعود ملكية وسائل الإنتاج للمجتمع بكامله (الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج)، والهدف الرئيسي من النشاط الاقتصادي هو السعي من أجل تلبية حاجات المواطنين المتنامية. ويترتب على ذلك انعدام التفاوت الكبير في الدخول والثروة بين الأفراد، إذ إن التفاوت الاقتصادي في النظام الاشتراكي يرتبط بتفاوت كمية العمل ونوعيته. وليس بنظام الملكية والإرث.

يعتمد النظام الاقتصادي الاشتراكي على أسلوب التخطيط المركزي والشامل في الإدارة الاقتصادية، تُرسَمُ أهداف طموحة ويُسعى لتحقيقها عن طريق حصر الموارد المتاحة وتوجيهها توجيهاً واعياً وكفياً. ويتصف التخطيط في الاشتراكية بالشمول والمركزية والإلزامية. ويتصف النظام الاقتصادي الاشتراكي بهيمنة الدولة على الاقتصاد ويكون لها الإسهام الرئيسي في عمليات الإنتاج والتوزيع بسيطرتها على وسائل الإنتاج (الملكية العامة). ويستهدف النشاط الاقتصادي عادة السعي إلى تحقيق الأهداف التي تتبناها الدولة.

إن السمة الجوهرية لتطور القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج في النظام الاشتراكي تكمن في التنظيم المنهجي المخطط للاقتصاد الاشتراكي. ويقوم الإنتاج الاشتراكي على أساس تقسيم اجتماعي متطور للعمل، ويؤدي ذلك إلى سيادة علاقات متينة بين مختلف فروع الاقتصاد الوطني، تفترض وجود تناسب كمي صحيح بين هذه الفروع. ولتحديد

هذا التناسب يجب أن يحدد مسبقاً حجم الإنتاج الاجتماعي وحجم الإنتاج في مختلف الفروع ومن كل نوع من أنواع المنتجات وفقاً لحاجات الأفراد ومتطلبات المجتمع. وبذلك يستطيع المجتمع أن يخطط ويحدد، تبعاً للموارد المادية والبشرية التي يملكها، كميات الإنتاج من مختلف أنواع المنتجات (وسائل الإنتاج أو المواد الاستهلاكية) مع المحافظة على التناسب الضروري بين فروع الإنتاج. هذه النسب تسمح بالتطور المنهجي المخطط والمستمر والمتزايد لكل فرع من فروع الإنتاج، وللإنتاج الاجتماعي بمجمله. وبسبب توقف آلية السوق عن العمل في النظام الاشتراكي تغدو عملية تطور الإنتاج بأسلوب منهجي مخطط ضرورة موضوعية في أحوال الاشتراكية.

ومن أهم عيوب النظام الاقتصادي الاشتراكي:

- إهمال الحوافز المادية، إذ من غير المتوقع أن يبذل الفرد الأجير عند الدولة قصارى جهده من أجل زيادة الإنتاج وتخفيض التكاليف إذا لم يُفعَّل قانون التوزيع بحسب كمية العمل ونوعيته.
- إن مبدأ المركزية يضفي على العملية التخطيطية درجة عالية من عدم المرونة والبيروقراطية. وهذا يؤدي إلى تدني مستويات الإنتاجية.
- تؤدي مركزية التخطيط إلى عدم قدرة الاقتصاد على مواجهة التغيرات الطارئة في الحياة الاقتصادية ولاسيما تلك التي يصعب التنبؤ بها مواجهة سريعة وفاعلة.

وهذا يوضح أنَّ بنى النظام الاقتصادي الكلي ليست بنى متجاورة أو مضافاً بعضها إلى بعض إضافة عفوية وبسيطة، بل إنها تؤلف ترابطاً عضوياً وتجمعاً متوافقاً (يعبر عن علاقات مستقرة). وهذا يعني تطور مفهوم النظام الاقتصادي ليوضح العلاقات الداخلية في المجتمعات الإنسانية.

ويكون للبنى التي يتكون منها النظام الاقتصادي طابع عام وعلى عدة مستويات. لهذا فإن النظام يستلزم بنية قانونية وسياسية وبنية معنوية وهذه البنى تستلزمُ أيضاً ضرورة إظهار الجانب المسيطر في المستوى المطلوب معرفته. فإذا كانت التقنية هي المسيطرة تسيطر الآلة داخل النظام، أما إذا كانت البنية الفوقية هي المسيطرة فيظهر السعي لتحقيق الربح في النظام الرأسمالي قانوناً أساسياً، بينما يكون إشباع الحاجات القانون الأساسي في النظام الاشتراكي.

إن السمتين الرئيسيتين للنظام الاقتصادي هما ضرورة توافقه ودوامه النسبي، وتنتج هاتان السمتان من الميزتين الرئيسيتين لمكونات النظام، وهما مرونة البنى ومقدرتها على التوافق. ولأن البنى الفوقية والبنى التحتية مرنة ومتغيرة يمكن للنظام الاقتصادي أن يتطور فعلاً ويتحول. ولكن التحول يحدث على نحو لا تستطيع معه البنى التوافق فيما بينها، وهذا يؤدي إلى الانتقال من نظام اقتصادي إلى نظام اقتصادي آخر.

تظل الأنظمة الاقتصادية دائماً في حركة تطور، والعوامل المسؤولة عن هذا التطور تنقسم إلى عوامل ذاتية ترتبط ارتباطاً عضوياً بالمتغيرات الاقتصادية كازدياد الإنتاجية وتطور مستوى وسائل الإنتاج التقني، وعوامل خارجية لا تتصل اتصالاً مباشراً بالظواهر الاقتصادية كالاكتشافات الجغرافية والعلمية والحروب والنزاعات السياسية بين الأنظمة المعاصرة.

النظام الاقتصادي والتنظيم الاقتصادي:

لابد من التفريق بين مفهوم النظام الاقتصادي ومفهوم التنظيم الاقتصادي بتعريف كل منهما: فالنظام الاقتصادي كما سلف القول هو مجموعة العلاقات والمؤسسات التي تميز الحياة الاقتصادية لمجتمع معين في الزمان والمكان، أما التنظيم الاقتصادي فهو وسيلة يستخدمها النظام الاقتصادي لتنظيم النشاط الاقتصادي

والفعاليات الاقتصادية المختلفة. وتختلف طبيعة التنظيم الاقتصادي من نظام اقتصادي إلى آخر، ويمكن على سبيل المثال ذكر نوعين من التنظيمات الاقتصادية:

- التنظيم الاقتصادي الحر، وهو وسيلة النظام الاقتصادي الرأسمالي في تنظيم فعاليات النشاط الاقتصادي التي تقوم على حرية النشاط الاقتصادي. ويتصف هذا التنظيم باللامركزية والعفوية، ومن أهم خصائصه أنه اقتصاد يقوم التوازن فيه على آلية السوق، ويعتمد على المشروع الخاص، ولا تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي إلا تدخلاً غير مباشر.
- التنظيم الاقتصادي الموجّه، الذي يعتمد عليه النظام الاقتصادي الاشتراكي لتحقيق أهدافه الاقتصادية، حيث يحقق التخطيط الإلزامي والمركزي الشامل التوازن في النظام الاقتصادي وفعالياته. ومن أهم خصائص هذا التنظيم: وجود خطة مركزية شاملة تتصف بالإلزامية تُوجه مجمل الأنشطة والفعاليات الاقتصادية لتحقيق أهداف النظام الاقتصادي الاشتراكي. وتفقد آلية السوق فاعليتها في هذا التنظيم الاقتصادي لتحل محلها الخطة، وتتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي عن طريق ملكيتها لوسائل الإنتاج (الملكية العامة). ويصبح المشروع هنا وحدة اقتصادية في جسم اقتصادي متناسق، فالمشروع وحدة اقتصادية منفصلة من الناحية القانونية فقط.

الأنظمة الاقتصادية المعاصرة:

انقسم العالم في القرن العشرين إلى دول وشعوب حرة وشعوب مستعمرة. وتراجع النظام الاستعماري بسبب نمو حركات التحرر الوطني، وحصلت شعوب كثيرة على استقلالها في آسيا وأمريكة اللاتينية وإفريقية. ومع ذلك مازال عالمنا المعاصر يشهد انقساماً من نوع آخر بين دول العالم، فثمة دول غنية متقدمة صناعياً (دول الشمال)

ودول متخلفة فقيرة هي شعوب العالم الثالث (دول الجنوب). وشهد العالم المعاصر عدداً من الأنظمة الاقتصادية أهمها:

- النظام الاقتصادي الرأسمالي.

- النظام الاقتصادي الاشتراكي.

- النظام الاقتصادي المختلط، الذي يحاول التوفيق بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي وتجنب عيوبهما البارزة والتركيز على جوانبهما الإيجابية.

لذلك عمد الكثير من الدول النامية إلى التدخل في قطاعات النشاط الاقتصادي ومصادر الطاقة عن طريق التخطيط الاقتصادي بهدف تحقيق التنمية والقضاء على التخلف. وتقوم الدولة بوظيفة مهمة في النظام الاقتصادي المختلط، فهي تؤثر في مختلف جوانب النشاط الاقتصادي بوساطة السياسات المالية والنقدية والتجارية والتنموية التي تمارسها. وقد تقوم الدولة ذاتها بالنشاط الاقتصادي في حدود معينة إذا ما استدعت المصلحة العامة ذلك. وترغب الدول النامية في استخدام السياسات الاقتصادية العامة في توجيه النشاط الاقتصادي وإدارته بهدف تحقيق العدالة الاجتماعية وتشجيع المبادرة الفردية واحترام حق الملكية وتعاون القطاعات المختلفة لتسهم جميعها في عملية التنمية الشاملة.

ومن الممكن القول: إن أغلب الأنظمة الاقتصادية المعاصرة هي نظم اقتصادية مختلطة. وظهرت الأنظمة الاقتصادية المتنافسة وأصبحت دراسة الأنظمة الاقتصادية المقارنة أسلوباً يستخدمه علم الاقتصاد أكثر من كونها جزءاً منفصلاً عنه، وهذا متفق مع ما كان سائداً من قبل.

إن دراسة الأنظمة الاقتصادية المقارنة هي استعمال أساليب التحليل المقارن، ومن الممكن تطبيق هذه الأساليب على دراسة موضوعات في أي حقل فرعي من حقول

الاقتصاد (مثل أنظمة الضرائب واتحادات العمال في الدول المختلفة) ودراسة الاقتصاد في مجمله (مثل النظريات الاشتراكية، أو المنجزات الإجمالية لاقتصاديات قومية منتقاة).

النظام الاقتصادي العالمي:

يتميز عالمنا المعاصر باتساع الطابع الدولي في الحياة الاقتصادية وهو ما يسمى «عولمة الاقتصاد»، وصار للمشكلات الاقتصادية الدولية أثر كبير في جوانب الحياة الاقتصادية ضمن الدولة الواحدة حتى في حياة الفرد الاقتصادية ونشاطه. وفي سياق هذا التطور العالمي ظهر مفهوم جديد يدعى النظام الاقتصادي العالمي. وهو يمثل العلاقات الاقتصادية التي تقوم بين الشعوب أو العلاقات الاقتصادية بين الدول بصفتها كيانات سياسية مستقلة والملاحظ أن العلاقات الاقتصادية العالمية قد تزايدت وتشابكت بقدر كبير في عالمنا المعاصر؛ ولاسيما بعد توقيع اتفاقيات الغات GATT، وظهور منظمة التجارة العالمية. ويتصف النظام الاقتصادي العالمي في مرحلته الراهنة بالاستغلال لأنه يساعد على تركيز السيطرة والقوة الاقتصادية في أيدي عدد قليل من الدول الغنية المتقدمة، وعدم التكافؤ في التبادل التجاري الدولي، كما أنه يضع قواعد للتجارة الخارجية والنظام النقدي العالمي تخدم مصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية. وتجدر الإشارة إلى أن النظام الاقتصادي العالمي قد أخفق في حل المشكلات الأساسية التي تعانيها الدول النامية ولاسيما مشكلة الجوع والفقر والتخلف وعدم القدرة على التنافس مع الدول الغنية المتقدمة.



الانكماش الاقتصادي

الانكماش الاقتصادي deflation حالة تنتاب الحياة الاقتصادية نتيجة سياسة متعمدة في غالب الأحيان، يميل معها مستوى الطلب الكلي ليغدو أدنى من مستوى العرض الكلي، مما يؤدي إلى تقليص الفاعليات والتداول النقدي، وارتفاع قيمة العملة الوطنية وكلفة القروض، مع ميل مستوى الأسعار والأجور نحو الانخفاض.

ومهما بدا هذا التعريف شاملاً فإنه لا يستطيع أن يحيط وحده بجميع أوجه الانكماش الاقتصادي.

التطور التاريخي لمفهوم الانكماش:

إن مصطلح الانكماش حديث في الفكر الاقتصادي مثل مصطلح التضخم inflation. ففي المرحلة التي غلبت فيها المدرسة الكلاسيكية كان الانكماش ملحوظاً بوصفه نوعاً من الكساد الاقتصادي depression يحدث مؤقتاً بانتظار عودة التوازن العفوي بين العرض والطلب، أي بين الإنتاج والاستهلاك إلى حالته الطبيعية. لكن دخول الاقتصاد الرأسمالي في أزمات دورية منذ عام 1825 لفت النظر إلى ظاهرة الانكماش بوصفها وجهاً من أوجه الأزمة يظهر قبل الركود. وكان التضخم الذي لحظه الاقتصادي جان بودان في القرن السادس عشر قد غدا في القرن التاسع عشر مألوفاً. ولما دخل التضخم في الأدبيات الاقتصادية باسمه الإنكليزي المشار إليه أعلاه باتت كلمة الانكماش تعني عملية مقصودة لإزالة التضخم.

وقد ارتبط مفهوم الانكماش بمفهوم التضخم ارتباطاً وثيقاً، لكنه بقي ارتباطاً وحيد الطرف، فالانكماش حلٌ للتضخم، في حين لا يقول أحد بأن الانكماش يجد حلّه في التضخم، بل في عودة التوازن.

مع ذلك، فإن الانكماش حالة يمكن أن تصيب الاقتصاد على نحو عفوي. وهو يثير في الفكر الاقتصادي جملة من التعاريف، وتكمن صعوبة تحديده في طبيعته، وفي كونه مقصوداً أو غير مقصود، وخاصة عندما يختلط بغيره من الظواهر النقدية والاقتصادية.

مهما يكن الأمر فإن الحدود التي يمكن حصر الانكماش فيها هي حدود العرض والطلب الكليين: كلما نزع الأول نحو الارتفاع نسبة إلى الثاني كان هناك انكماش، والعكس في التضخم، بغض النظر عن الأسباب التي أدت إلى ذلك. ومن هنا أيضاً كان الانكماش أمراً ملحوظاً في كل الاقتصاديات، رأسمالية كانت أم اشتراكية أم نامية.

ففي الرأسمالية يمكن ملاحظة الانكماش، مثلاً، عندما يفقد اقتصاد السوق توازنه بعد بلوغه نقطة التشغيل الكامل بمفهوم الاقتصادي البريطاني كينز Keynes، كما يظهر كلما ارتسمت علامات التشاؤم على الحياة الاقتصادية نتيجة لإلغاء احتمالات الربح أو الإفلاس في المشروعات أو تعطيل عوامل الإنتاج أو زيادة نفقات الإنتاج.

وفي الاشتراكية، يظهر الانكماش نتيجة تحديد أهداف للخطط الاقتصادية قاصرة عن استخدام جميع الموارد المتاحة أو لأن الإنفاق الإجمالي أقل من قيمة الناتج الإجمالي.

أما في البلدان النامية، فيمكن أن يظهر الانكماش ردة فعل للسياسة الهادفة إلى رفع معدلات التنمية بأساليب تضخمية، مما لا تستجيب له البنية الاقتصادية الاجتماعية، فيقع الانكماش.

الانكماش والركود

يختلف الانكماش عن الركود Stagnation في أن الأول، وإن اتسم بتباطؤ الفاعليات، ينتظم في مجموعة من التدابير التي من شأنها إعادة التوازن إلى الاقتصاد، أمّا الركود فهو حالة تجتاح الاقتصاد فيصاب بانخفاض الإنتاج فارتفاع الأسعار ووقوع البطالة، وتنعكس آثار ذلك كله على الحياة الاجتماعية. وقد يختلط الركود بالتضخم

فيدعى آنذاك بالركود التضخمي Stagflation وهي الحالة التي تسيطر اليوم على اقتصاديات الدول الرأسمالية، إذ يقترن التضخم النقدي بالركود الاقتصادي. وإذا كان الانكماش هو الوجه الآخر للتضخم، فإن الركود هو الوجه الآخر للازدهار Prospérité. لكن لابد من الإشارة أيضاً إلى أن الانكماش، حينما يستوطن، يؤدي إلى الركود ومن هنا جاءت بعض الالتباسات في تحديد كل منهما.

الانكماش النقدي

باستثناء بعض الحالات النادرة التي كانت تقع فيما يعرف بالاقتصاديات الاشتراكية، إذ قد يحصل الانكماش النقدي نتيجة لتقديرات خاطئة غير مقصودة تقلل من تدفقات الكتلة النقدية مقارنة بالتدفقات السلعية، فإن الانكماش النقدي لا يكون إلا نتيجة لسياسة نقدية متعمدة تهدف إلى تقليص الكتلة النقدية المتداولة وتصل إلى حدود ما يسمى بالبزل النقديPonction Monétaire. وهذا البزل النقدي هو بقصد كبح جماح الأسعار أو إجبارها على الانخفاض بفعل التقليص القسري للكتلة النقدية. وتملك الدولة، من أجل ذلك، عدداً من الوسائل أهمها: الإقلال من الإصدار النقدي وسحب بعض فئات العملة من التداول، مما يرفع، في كل الأحوال، من قيمة العملة الوطنية وينعكس في انخفاض الأسعار. وتقوم التغطية في ضبط الإصدار النقدي وتعريف الوحدة النقدية بطريقة سليمة لتحقيق الاستقرار النقدي. لذلك تحرص الدولة على هذه التغطية حرصها على استقرار أسعار عملتها. قامت بلجيكة في الأعوام 1944-1946 بعملية انكماشية جمدت بها الأوراق النقدية والحسابات المصرفية، وقد أدى ذلك إلى استقرار التداول النقدي وازدياد القوة الشرائية بنسبة نمو الإنتاج وإلى انخفاض الأسعار. وأجرت ألمانية الاتحادية عام 1948 إصلاحاً نقدياً حدّت به من التدفقات النقدية المرتفعة في اقتصادها بتحويل المارك، عملة الرايخ القديمة، إلى دوتش مارك بنسبة: 1 إلى 10. وتظهر العلاقة بين الكتلة النقدية والأسعار بسهولة: فالأسعار

= الكتلة النقدية/ كتلة المنتجات أو نسبة الكتلة النقدية إلى كتلة المنتجات فإذا نقصت الكتلة النقدية (مع بقاء كتلة المنتجات على حالها) أدى ذلك إلى انخفاض الأسعار. لكن هذه السياسة الانكماشية ما كان لها أن تنجح، كما يقول ريمون بار، لولا أن بلجيكة استطاعت تحقيق استيرادات مكثفة سمحت بها موجوداتها من القطع الأجنبي (الدولار)، ولولا أن ألمانية كان عليها أن ترد إلى الشعب عملته. وسياسة الانكماش النقدي تنطوي كذلك على محاذير اجتماعية وخاصة ما له علاقة بخسارة المدينين وتقوية مركز المدخرين، وقد تعجز وحدها عن تخفيض الأسعار، وقد اعتمدت أمريكة على هذه السياسة، في عهد نيكسون في السبعينات، غير أن الحدّ من السيولة النقدية في الاقتصاد الأمريكي أدى إلى تقليص الفاعليات الاقتصادية واستمرار الأسعار في الارتفاع، نتيجة للتضخم الناجم عن زيادة الكلفة، وكان لابد من مزج التدابير النقدية المقترحة من مدرسة شيكاغو بتدابير أخرى. وتفرض سياسة الانكماش النقدي نفسها على البلدان النامية، بيد أن نمط الإنتاج الغالب في معظمها يملك آلية يستحيل معها تطبيق هذه السياسة لمعالجة التضخم، وهذا النمط نفسه ينتقص من مسألة التغطية ويضرب عرض الحائط بكل المعايير لدى إصداره النقدي المكشوف، فيخلق بذلك توترات تضخمية تجبر السلطات النقدية على السير في اتجاه سياسة معاكسة. إن ارتفاع أسعار السلع الضرورية والفاخرة في هذه البلدان، نتيجة لنقص الإنتاج من جهة وانخفاض قيمة العملة الوطنية من جهة أخرى، يحدث نوعاً من الادخار الإجباري بالكف عن الاستهلاك، لكنه ادخار يذهب جله إلى الاكتناز والمضاربات والمتاجرة بالعملات الأجنبية وتهريبها فيستشري التضخم، وبذلك تتبخر رغبات «التقشف» المعلنة.

الانكماش التسليفي

وهو جانب من سياسة متعمدة للتسليف تلجأ إليها الدولة من أجل توجيه عملية توافر النقود وتحقيق الأهداف الاقتصادية والمالية في مرحلة التضخم. وقد تلجأ الدولة

إلى تحقيق نوع من التنمية من دون تضخم، يتسم معه الاعتدال في السياسة التسليفية بنوع من الانكماش. وأهم التدابير في إطار الانكماش التسليفي هو تحكم مصرف الإصدار بالسيولة النقدية ورفع كلفتها، تارة عن طريق سعر إعادة الحسم مما يجبر مصارف الودائع على رفع معدلات الحسم لديها والإبطاء في العمليات التي من شأنها إيجاد وسائل الدفع وطوراً عن طريق منح الاعتمادات، وذلك بالتأثير في معدلات الفائدة في السوق المالية، وسلوك سياسة السوق المفتوحة **open market** فتبيع الدولة ما لديها من أوراق مالية تمتص بفضلها جزءاً من الودائع لدى البنوك مقلصة بذلك السيولة لدى هذه الأخيرة مما يحدّ من قدرتها على التسليف. وتعمد السلطات المالية إلى تدابير متممة منها تطبيق نظام الاحتياطي الإلزامي على المصارف، بحملها على إيداع نسبة من الأموال لدى المصرف المركزي معادلة لجزء من ودائع الزبائن، كما تفرض رقابة صارمة على السيولة النقدية يحظر بموجبها على المصارف تجاوز الاعتمادات، التي تمنحها، للمعدل الوسطي لمجموع المبالغ المودعة لديها. ويمكن أن يضاف إلى ذلك ترشيد تخصيص الاعتمادات للمشروعات وفئاتها بطريقة اصطفائية ومنع منح هذه الاعتمادات لغايات المضاربة، وذلك بتحديد سقف الاعتماد الممنوح لبعض المشروعات. وتلجأ أكثر الدول النامية إلى سياسة الانكماش التسليفي لمجابهة التضخم ومنها سياسة سعر الفائدة، لكن هذا الإجراء الأخير محكوم عموماً بأسعار الفائدة في الأسواق المالية الدولية. كما أن أسلوب التمويل بعجز الميزانية المنتشر في هذه الدول يستدعي الاقتراض من المصارف، إذ تلجأ الدولة إلى ذلك مقابل أذونات خزينة، وغالباً من دونها، مما يعرقل سياسة الانكماش ويفتح الباب لضدها.

الانكماش في الإنفاق:

حين يقع الخلل بين حجم الإنتاج وحجم الإنفاق من تزايد هذا الأخير واتساع «الفجوة التضخمية»، تبدو سياسة الحدّ من الإنفاق الخاص والعام (حين لا يمكن زيادة الإنتاج) مسألة لابدّ من حلها وتأخذ الصور التالية:

1ـ في مجال الإنفاق الخاص: أول ما يخطر على البال هو تخفيض الأجور. والمعلوم أنه ليس لتخفيض الأجور والرواتب مكان واسع في الفكر الاقتصادي ولا هو مستحب في مراحل التطور الاقتصادي الاجتماعي.

وأمام قضية ربط الأجور بالأسعار وتثبيت الأجور، وربط الأجور بالإنتاجية اختفت نغمة تخفيض الأجور. وقد يمكن تصور سياسة لتخفيض الأجور في الاقتصاديات الاشتراكية لدى زيادة فوائض الكميات المنتجة وانخفاض الأسعار. لكن هذا يبقى غير مستحب من الناحية النفسية، ولذلك تستعيض الدولة عن تخفيض الأجور بزيادة الضرائب لامتصاص القوة الشرائية الزائدة. وتفضل الضرائب الشخصية المباشرة بشرط أن تصيب جميع الدخول المعلنة التي كان من السهل التهرب من إعلانها. أما الضرائب غير المباشرة فهي، لاشك، تحدّ من الاستهلاك لكنها تؤدي أيضاً إلى ارتفاع الأسعار نتيجة ثقل عبئها، مما يقود إلى نوع آخر من التضخم. لذا فإن استعمال الضرائب غير المباشرة لا يكون على العموم مجدياً إلا إذا أصاب سلع الاستهلاك الترفي.

2ـ في مجال الإنفاق العام: تلجأ السلطات المعنية إلى السياسة الانكماشية في الموازنة العامة وذلك بالإقلال من النفقات من جهة وتحقيق وفر في الموازنة من جهة أخرى. وهو أمر يمكن أن ينجح في الاقتصاديات الرأسمالية والاشتراكية. أما في الاقتصاد المتخلف، والمعلوم هنا أن نسبة كبيرة من النفقات العامة الحكومية تميل إلى الارتفاع، كالرواتب والنفقات الإدارية والدفاعية والأمنية، فإن الحد من الإنفاق العام مهما تصدت له السلطات المعنية لا يذهب إلا إلى الإنفاق الاستثماري. ومن هنا كانت

المفارقة؛ فالتنمية تتطلب زيادة في الإنفاق الحكومي لزيادة كمية المنتجات، والانكماش (التقشف) يعمل، بتخفيض هذا الإنفاق، على تخفيض إنتاج البضائع والخدمات الضرورية. ولذا كان لابد لهذه السياسة من أن تأخذ بالحسبان صعوبة تقليص النفقات والتعويض منها بالحصول على الموارد. ولا ينجح ذلك إلا في مرحلة يتهيأ فيها الاقتصاد المتخلف للانتعاش. وفي هذه البلدان المتخلفة ذاتها لابد لسياسة الانكماش في الإنفاق من أن تعمل على امتصاص القوة الشرائية الإضافية لدى ذوي الدخول العالية لردها إلى الدولة وتوجيهها نحو الاستثمار وزيادة التراكم. كما أن استقرار الأسعار، ولو بصورة نسبية، يبقى ضماناً لنجاح سياسة الانكماش في الإنفاق، إضافة إلى أن هذا الاستقرار يساعد على الاستقرار في أسعار الصرف وتحسين مركز البلد النسبي في التصدير. ومن ثم لابد من إخضاع أسعار الخدمات للمراقبة وإلا فإن الفعاليات الخدمية تنشط على حساب الفعاليات السلعية، مما يوجد خللاً يصعب إصلاحه، يسير في خط التضخم نفسه الذي يراد كبحه.

الانكماش والاقتصاد الوطني:

درج الفكر الاقتصادي على دق ناقوس الخطر كلما سار الاقتصاد الوطني في طريق الانكماش. لأن الانكماش يؤدي إلى الكساد وهذا يحمل أسوأ العواقب على العمالة والفعاليات الاقتصادية. ولعل أكبر سابقة من هذا النوع كانت أزمة الثلاثينات (1929 وما بعدها). هذه الأزمة وضعت الفكر الاقتصادي أمام حالة من الانكماش أدت إلى الكساد إذ اجتاحت البطالة الولايات المتحدة وبريطانية وأكثر الدول الأوروبية. مما دعا الاقتصاديين إلى التفكير بالوسائل الضرورية للخروج من الأزمة.

أسهمت التدابير الكينزية إسهاماً تاريخياً حين طالبت برفع الأجور الاسمية لرفع مستوى الطلب الفعال، وحين اشتركت الدولة في هذا وفي حل مشكلة البطالة عن طريق زيادة الإنفاق الحكومي وتمويل عناصره، ولاسيما «التمويل بعجز الموازنة» إذ

تخطت الاقتصاديات الرأسمالية أزمتها بفضل هذه التدابير منتقلة إلى مرحلة من الازدهار، ثم عاشت بعدها في نشوة زيادة الإنتاج والاقتراب من مستوى التشغيل الكامل حتى بداية السبعينات حين اندلعت الأزمة الرأسمالية الجديدة، وهي أزمة جديدة اجتمع فيها التضخم والركود، فكان من الطبيعي أمام الركود التضخمي أن تفقد التدابير الكينزية مسوغاتها، وأن تعود الرأسمالية إلى تدابيرها التقليدية (الكلاسيكية) لمعالجة التضخم بتوازن الموازنة والاستقرار النقدي وضغط الإنفاق، مكتشفة أهمية السياسة الانكماشية، أي أن تعود إلى تدابيرها التقليدية لمكافحة الركود ومن أهمها الاتجاه بقوة نحو الأسواق الخارجية وجبهات القتال لتصريف فائض الإنتاج ولاسيما فائض إنتاج «العهد الصناعي الثالث» الذي تمخضت عنه الأزمة نفسها. لكن التدابير الكينزية مازالت تجد تطبيقاتها في البلدان النامية والمنطقة العربية منها خاصة في شروط لم تخطر على بال كينز، مما يؤجج التضخم ويقضي على التضامن الاجتماعي في هذه البلدان، حيث العمالة ذات دلالات مختلفة عما هي عليه في البلاد الرأسمالية، يتعايش التضخم الجامح مع البطالة بمختلف صورها، ولكن ليس لأسباب انكماشية قادت إلى الركود، بل لأسباب تضخمية سابقة، هي على العموم من منشأ نقدي (تواتر الإصدار النقدي الكينزي بلا تغطية) ولوجود آلية تخريبية في نمط الإنتاج الغالب تعطل الفعاليات السلعية لصالح النشاطات الخدمية الطفيلية. ولذلك، فإن الإمعان في استعمال «الوسائل الكينزية»، لأنها أسهل الوسائل، يؤدي إلى توفير سيولة نقدية تفوق المقدرة الإنتاجية الحقيقية، مما يطلق التضخم ولا يسمح لأي سياسة انكماشية أن تعمل بأي حال من الأحوال. في هذه البلدان النامية لابد إذن من إحداث «الانعكاس» في الآلية المذكورة للتصدي بحزم للتضخم، لأن البطالة في عوامل الإنتاج ليست بسبب الانكماش). ويجب أن تعمل سياسة الانكماش في هذه البلدان للتأثير في العرض والطلب الكلي معاً، ويكون ذلك حتماً بالحدّ من زيادة الكتلة النقدية للحدّ من جموح الطلب الاستهلاكي،

وبالعمل على ساحة العرض لزيادة إنتاج السلع الزراعية والصناعية، وفي هذا المجال يجب إعادة هيكلة الجهاز الإنتاجي واتخاذ جميع التدابير للتركيز على زيادة الإنتاجية وتنمية الموارد. وهكذا يؤمل الحصول على توازن في مستوى معين من الأسعار يتعامل مع مستوى معين من الأجور والرواتب. إن عدم أخذ السياسة الانكماشية لمسألة الطلب الكلي في الحسبان هو كعدم مراعاة «سياسات التنمية بالتضخم» لقضية العرض الكلي في البلدان النامية. ولذا فإنه من أجل الحد من القوة الشرائية المتزايدة لابد من التعرض للريوع السهلة والأرباح الناشئة عن الوضع الاقتصادي الاجتماعي المتخلف ويكون ذلك بالضرائب المباشرة. إن تعقيم القوة الشرائية المتراكمة بين أيدي فئات المستغلين والمضاربين والعابثين بمؤسسات الدولة يستدعي توجيه الفوائض إلى حساب خاص في الخزينة يخصص لزيادة الإنتاج. إلى ذلك كله يضاف ما له علاقة بمراقبة الاستيراد والتصدير ومعدلات الصرف ومكافحة التهريب وتسرب العملات إلى الخارج. ولعل ذلك يستدعي بالضرورة تغيير نمط الإنتاج الغالب.



الاهتلاك

يشير الاهتلاك amortization إلى قيمة ما تتحمله المدة المحاسبية (الدورة المالية) من النفقات الناجمة عن حيازة الأصول طويلة الأجل (الأصول الثابتة أو النفقات الرأسمالية) بهدف عدالة قياس الدخل (الربح) الدوري والمحافظة على رأس المال سليماً.

إلا أن المصطلح الشائع في أدبيات المحاسبة في اللغة العربية هو الاستهلاك مع ما يثيره هذا المصطلح من التباس بسبب استخدام الاقتصاديين المصطلح نفسه للدلالة على الاستهلاك النهائي.

فإذا اشترى المشروع سيارة مثلاً فإن هذه السيارة تعد نفقة رأسمالية أو أصلاً ثابتاً يهتلك على عدة فترات محاسبية، ويتناسب اهتلاك كل فترة محاسبية مع عدد الكيلو مترات التي قطعتها السيارة في تلك الفترة المحاسبية أو الدورة المالية (سنة غالباً)، ويحمل هذا الاهتلاك على حسابات النتائج عن تلك المدة كي تتحمل نتائج الدورة مقابل ما استفادته هذه الدورة من السيارة لتكون الأرباح المحسوبة دقيقة، لأن التوصل إلى الربح الحقيقي غير ممكن إلا إذا حُوْفِظَ على قيمة الأصول الرأسمالية الثابتة في نهاية الدورة المالية كما كانت عليه في بداية الدورة عن طريق تشكيل مخصص (مؤونة) الاهتلاك الذي يتجمع ليصبح في نهاية العمر الإنتاجي للأصل الثابت قادراً على أن يستبدل بالأصل القديم أصلاً جديداً يحافظ على المقدرة الإنتاجية للمشروع.

وهكذا يعد الاهتلاك نفقة دورية تُحمّل على حسابات الدورة، وهو مخصص تحميلي يظهر في قائمة المركز المالي (الميزانية العمومية) مع مصادر التمويل الخاصة المعززة لرأس المال، وقد يطرح الاهتلاك من الأصل الثابت نفسه لتسهيل ربط قيمة الأصول الطويلة الأجل بمخصصات الاهتلاك الهادفة إلى الاستعاضة عنها عند انتهاء عمرها الإنتاجي، وهي الممارسة الأكثر شيوعاً بين المحاسبين والمحللين الماليين.

ولما كان الاهتلاك توزيعاً لتكلفة الأصل على حياته الإنتاجية ماعدا قيمة النفاية، كانت هذه التكلفة تمثل للمشروع ثمن شراء هذا الأصل إلاّ الفوائد عن التقسيط. غير أن خضوع المشروع لضغوط تضخمية شديدة قد يجعل مخصصات الاهتلاك المجمعة في نهاية العمر الإنتاجي غير كافية لتبديل الأصل، مما يهدد إمكانية استمرار المشروع ويعرضه للتصفية أو الإفلاس. وهذا ما دفع بعض كتاب المحاسبة إلى القول بقياس الاهتلاك على أساس تكلفة الفرصة المضاعة المبنية على أساس القيمة الاقتصادية للأصل الثابت من دون الاكتفاء بتكلفته النقدية. وقد نص المعيار الدولي 29 الصادر عن الاتحاد الدولي للمحاسبين IFAC على هذا الإجراء ضمن مجموعة إجراءات أخرى تهدف إلى الدقة في قياس الدخل وبيان المركز المالي للمؤسسة المعنية.

أنواع الاهتلاك:

يقسم الاهتلاك إلى أنواع ثلاثة هي: الاهتلاك الرأسمالي amortization والاهتلاك المادي depreciation والاستنفاد depletion.

1ـ الاهتلاك الرأسمالي: يهدف الاهتلاك الرأسمالي، أو ما يشار إليه أحياناً بالتغطية، إلى استرداد قيمة الأصول المعنوية غير الملموسة كبراءات الاختراع والعلامات التجارية، والأبحاث والتجارب ذات الطبيعة الرأسمالية، فيحمل عبء الاهتلاك دورياً إلى حسابات النتائج، على مدة تتناسب مع المدة القانونية المحددة باهتلاك الحقوق. وقد تقتضي الأوضاع الاقتصادية اهتلاك هذه الحقوق في مدة أقصر من المدة القانونية. وفي بعض الحالات يقتضي اهتلاك كامل أرصدتها الدفترية في فترة محاسبية واحدة حين يتضح أن هذه الأصول قد فقدت أهميتها الاقتصادية كلها أو معظمها. وتخضع الشهرة والحملات الإعلانية ونفقات التأسيس لهذا النوع من الاهتلاك الرأسمالي.

كما يخضع للاهتلاك الرأسمالي حقوق الامتياز أو التنقيب ومكافآت أو علاوات التوقيع أو الاكتشاف التي تدفعها شركات النفط للدول أو الأشخاص، الذين يجري

الاستكشاف والتنقيب في أراضيهم، وتكون مدة الاهتلاك الرأسمالي (أو الاسترداد) في هذه الحالة متفقة مع نصوص العقد. وقد يعد هذا النوع من الاهتلاك تخفيضاً لقيمة الشهرة، إذا كان الاهتلاك يتم مع استمرار المشروع في تحقيق أرباح زائدة.

ويُحْتَسَبُ الاهتلاك الرأسمالي على أساس زمني من دون مراعاة ساعات التشغيل أو مهارة العاملين أو تدريبهم.

2ـ الاهتلاك المادي: هو الاهتلاك الذي يحتسب للأصول المادية الملموسة كالآلات والمعدات والتجهيزات والأثاث والمباني والآليات والسيارات، ويتأثر هذا النوع من الاهتلاك بالعوامل الثلاثة الآتية: تكلفة الأصل ومستوى التشغيل والتدريب وقيمة النفاية.

آـ تكلفة الأصل: تتمثل عند التقليديين بالمبلغ النقدي المدفوع من قبل المشروع لحيازة الأصل واستخدامه في عمليات المشروع، أما عند المحدثين فتمثل التكلفة الاقتصادية، التي تأخذ في الحسبان تغيير مستوى الأسعار العامة بفعل التضخم أو الانكماش، إلى تغيير مستوى الأسعار الخاصة، التي تأخذ في الحسبان نوعاً معيناً من الأصول، وتتأثر بالأوضاع الاقتصادية في صناعة بعينها وبالاختراعات التكنولوجية التي تؤدي إلى تقادم الأصول القديمة، وعدم قدرتها على المنافسة، وإن أكثر مفهومات القيمة ملاءمة في هذا المجال هي تكلفة الاستبدال، إذ يحتسب الاهتلاك على أساس تكلفة الاستبدال وليس على أساس التكلفة التاريخية. ويدور جدل حول مفهوم تكلفة الاستبدال إذ يرى بعض كتاب المحاسبة أنها تمثل تكلفة استبدال أصل مماثل للأصل الموجود لدى المشروع بغض النظر عن التغيرات التكنولوجية في حين يرى بعضهم الآخر، ويؤيده مجمع المحاسبة في أمريكة A.A.A، ضرورة أخذ التغيرات التكنولوجية بالحسبان. ومن شأن الأخذ بهذا الاتجاه إعادة تقويم الأصل واحتساب قسط الاهتلاك على أساس القيمة الاستبدالية في تاريخ القوائم المالية.

ب ـ مستوى التشغيل والتدريب: إن تشغيل الأصل على نحو مستمر مدة أربع وعشرين ساعة يومياً يجعل العمر الإنتاجي أقصر من تشغيل الأصل ثماني ساعات فقط. كما أن تنفيذ برامج صيانة منظمة يؤدي إلى إطالة العمر الإنتاجي للأصل. وإذ تعد نفقات الصيانة بمنزلة النفقات المدفوعة أو المستحقة الدفع وهي نفقات إيرادية فإن الاهتلاك يمثل نفقة محتسبة لا يجري دفعها لأطراف خارجية بل تسجل في حسابات المشروع.

وكذلك إن تدريب العاملين وحرصهم على أصول المشروع، يطيل من العمر الإنتاجي للأصول. على عكس العمالة غير المدربة التي تسيء استخدام الأصول وتؤدي إلى تقصير عمرها الإنتاجي.

جـ ـ قيمة النفاية: وهي القيمة التي يتوقع أن يحصل عليها المشروع عند انتهاء العمر الإنتاجي للأصل وبيعه من الآخرين. فإذا اشترى المشروع آلة يقدر عمرها الإنتاجي بعشر سنوات بمبلغ 110000ل.س، وقُدِّر أنه عند انتهاء العمر الإنتاجي يمكن أن يبيع النفاية بمبلغ 10000 ل.س يكون قسط الاهتلاك السنوي على أساس القسم الثابت.

$$\frac{١١٠٠٠٠ - ١٠٠٠٠}{١٠} = ١٠٠٠٠ \text{ ل.س}$$

وقد تهمل قيمة النفاية في كثير من الحالات، لأن تكاليف تحويل الأصل إلى «خردة» من فك ونقل قد تقابل قيمة النفاية التي يمكن الحصول عليها.

وعلى العكس من ذلك قد يقتضي الأمر تدمير المباني المشيَّدة لإعادة الأرض إلى الحالة التي كانت عليها، عندئذ لابد من إضافة تكاليف الهدم إلى تكلفة الأصول المشيدة وتقسيم الناتج على العمر الإنتاجي للتوصل إلى قسط الاهتلاك عدا الأرض التي لا يؤدي الاستخدام أو مرور الزمن إلى تخفيض قيمتها لكن الاهتلاك ينصب على نفقات

التسوية والتحسين، التي يؤدي استغلال الأرض إلى تخفيض قيمتها. أمّا المباني المشيدة على الأرض فهي وحدها موضوع للاهتلاك من دون قيمة الأرض، مما يقتضي فصل قيمة المباني عن قيمة الأراضي في السجلات المحاسبية.

3 ـ الاستنفاد: أو النفاد يعبر عن النقص الذي يطرأ على قيمة الأصول المتناقصة (كآبار النفط، أو مناجم الفحم أو مناجم الملح أو مكامن المعادن) من استخراج الثروة الطبيعية من باطن الأرض. ويقاس الاستنفاد بالنقص الذي يطرأ على الاحتياطيات منسوبة إلى قيمة الأصول المتناقصة، وذلك بتقسيم تكلفة الأصل المتناقص (أي إجمالي القيمة المستثمرة في إيجاد ذلك الأصل وفي تطويره وإعداده للإنتاج) على الكمية التي ستُستخرجُ منه طول عمره الإنتاجي، فيكون الناتج معدل النفاد. ويضرب هذا المعدل بقيمة الإنتاج السنوي يحصل على نصيب الدورة المحاسبية (السنة) من نفقات النفاد.

$$\text{النفاد الاهتلاك السنوي} = \frac{\text{المبلغ المستثمر في تكلفة الأصل وتطويره}}{\text{الاحتياطي الممكن استخراجه}} \times \text{كمية الإنتاج السنوي}$$

طرائق حساب الاهتلاك:

ثمة عدة طرائق بديلة لحساب الاهتلاك أهمها:

1 ـ طريقة القسط الثابت: تعد في أبسط الطرائق وأكثرها شيوعاً، إذ توزع قيمة الأصل على حياته الإنتاجية توزيعاً متساوياً بعد طرح قيمة «الخردة» النفاية إن وجدت.

2 ـ طريقة الرصيد المتناقص: وتعد هذه الطريقة إحدى طرائق الاهتلاك المعجل، وتهدف إلى تحميل السنوات الأولى رصيداً أكبر من الاهتلاك لحساب السنوات الأخيرة من العمر الإنتاجي. وطبقاً لهذه الطريقة يُضَاعف معدل الاهتلاك على أساس طريقة القسط الثابت، ويطبق هذا المعدل المضاعف على التكلفة القابلة للاهتلاك.

3ـ طريقة مجموع سنوات الاستخدام: هي طريقة أخرى من طرائق الاهتلاك المعجل، يوزع فيها جزء أكبر من قيمة الأصل على السنوات الأولى من استخدامه: فيأخذ معدل الاهتلاك صورة كسر عادي يكون فيه البسط عدد السنوات المتبقية من العمر الإنتاجي للأصل، أما مقام الكسر فيكون مجموع عدد سنوات العمر الإنتاجي. وإن ضرب هذا المعدل بالقيمة الخاضعة للاهتلاك أعطى قسط الاهتلاك في عام معين. ففي سيارة عمرها 4 سنوات يكون معدل الاهتلاك في

السنة الأولى $\frac{٤}{١ + ٢ + ٣ + ٤}$

وفي السنة الثانية $\frac{٣}{١٠}$

وفي السنة الثالثة 2/10

وفي السنة الرابعة $\frac{١}{١٠}$

وثمة طرائق أخرى قليلة الاستخدام كطريقة الدفعة المستثمرة التي تهدف إلى استثمار أقساط الاهتلاك فتؤدي جملة الدفعات والأقساط في نهاية العمر الإنتاجي إلى قيمة الأصل الثابت، وطريقة الأقساط المتزايدة وهي عكس طريقة الأقساط المتناقصة، وطريقة احتياطي الاهتلاك التي تعد الاهتلاك توزيعاً للربح وليس عبئاً عليه، أي إنها تحتسب الاهتلاك في السنين الرابحة ولا تحتسبه في السنين الخاسرة وتترك معدلاته لتقديرات الإدارة، وهي طريقة مرفوضة علمياً وغير مستخدمة إلا في بعض المشروعات الفردية إذ إن الاهتلاك هو عبء على الربح وليس توزيعاً له.

الاهتلاك المعجل:

هو سياسة تستهدف التعجيل بالاهتلاك لتشجيع المشروع على تبديل أصوله الثابتة وتحديثها بوقت أقل. ويكون تطبيق هذه السياسة بتبني بعض طرائق الاهتلاك كطريقة القسط المتناقص أو مجموع سنوات الاستخدام. وقد يتبنى المشروع طريقة القسط الثابت لكنه يقصر العمر الإنتاجي، فإذا كان عمر الآلة المتوقع 10 سنوات فمن أجل معدل تعجيل قدره 50٪ يصبح العمر المحسوب 5 سنوات.



الأوراق المالية

الأوراق المالية Valeurs mobiliéres هي صكوك ذوات قيم مالية محددة تصدرها الشركات المساهمة وهذه الصكوك قابلة للتداول بالطرق التجارية، وتمثل حقاً للمساهمين أو المقرضين موضوعه مبلغ معين من النقود. وتتصف هذه الصكوك عادة بأن مواعيد الوفاء بالحقوق الثابتة بها طويلة الأجل، فهي تمتد طوال حياة الشركة لما يتعلق بأسهمها، ولمدد تزيد على خمس سنوات أو عشر، فيما يتعلق بأسناد القرض. ولما كانت هذه الصكوك تصدر بقيم متساوية عُدَّت أموالاً مثلية لها صفة الأموال المنقولة ومن هنا أتت تسميتها بالقيم المنقولة. والأوراق المالية أو القيم المنقولة على ثلاثة أنواع: الأسهم و أسناد القرض و حصص التأسيس.

الأسهم

تعتمد الشركة في تمويلها على رأس المال المتجمع من قيم الأسهم المكتتب بها. ويقسم رأس مال الشركة إلى أقسام متساوية القيمة يدعى كل منها سهماً action.

ويمكن تعريف السهم بأنه الوثيقة التي تمثل حصة المساهم في رأس مال الشركة. وتمتاز الأسهم بالخصائص التالية:

1ـ تساوي قيمة الأسهم: إن رأس مال الشركة مقسم إلى أسهم متساوية لا تقل قيمة كل منها عن عشر ليرات ولا تتجاوز الخمسمئة ليرة (مثلا). ويترتب على تساوي قيمة الأسهم المساواة في الحقوق التي يمنحها السهم: فهو يقتضي المساواة في الحصول على أرباح الشركة، والمساواة في حق التصويت في الهيئة العامة. وكذلك يقضي بالمساواة في الالتزامات المترتبة على ملكية السهم. إلاّ أنّ هذه المساواة ليست من النظام العام إذ إن المشرع أجاز، في الحالات التي لا يتضمن فيها نظام الشركة

منعاً صريحاً، إصدار أسهم امتياز بقرار من الهيئة العامة غير العادية تمنح بموجبها حقوقاً أكثر من الحقوق التي تمنحها الأسهم العادية.

2ـ عدم قابلية السهم للتجزئة: إن عدم قابلية السهم للتجزئة لا تمنع أن يمتلك عدة أشخاص سهماً واحداً لكنه يتعين في هذه الحالة أن يمثلهم تجاه الشركة شخص واحد منهم. فإذا ما توفي مساهم وآلت ملكية السهم الذي كان يملكه إلى عدة ورثة، فإن السهم لا يتجزأ عليهم ولا يكون لكل منهم صوت في الهيئة العامة للمساهمين، بل يتوجب عليهم أن يتفقوا على اختيار من يباشر عنهم الحقوق التي يخولها إياهم السهم.

3ـ عدم جواز إصدار السهم بقيمة تقل عن قيمته الاسمية: إذ لا يجوز أن تكون قيمة السهم المعلنة في الاكتتاب مئة ليرة وتستوفي الشركة عنه ثمانين ليرة سورية مثلاً.

4ـ تحديد المسؤولية بقيمة السهم: لا يتحمل المساهم من الديون والالتزامات المترتبة على الشركة إلا بقدر ما يملكه من الأسهم في رأس المال.

5ـ قابلية السهم للتداول: إن حرية تداول السهم تعد من أهم الخصائص التي تميزه من حصة الشريك في شركات الأشخاص. إذ إن هذه الحصة لا يمكن نقلها إلى شخص آخر إلا بعد أخذ موافقة بقية الشركاء بسبب المكانة التي تحتلها شخصية الشريك في شركات الأشخاص. أما في الشركة المساهمة المغفلة فالأصل أن لكل شريك مساهم حق نقل ملكية أسهمه إلى أي شخص آخر إن أراد، ولا يمكن أن يؤثر ذلك في مركز الشركة المالي ما دامت قيمة السهم المتداول باقية في رأس مال الشركة وإن تغيرت أشخاص المساهمين.

1ـ أنواع الأسهم: تقسم الأسهم إلى أنواع مختلفة من وجوه متعددة

ـ تقسم الأسهم من حيث طبيعة الحصة التي يقدمها المساهم إلى قسمين: أسهم نقدية، وأسهم عينية. فالأسهم النقدية هي الأسهم التي تعطى لمن دفع قيمتها نقداً دفعة واحدة أو على أقساط. أمّا الأسهم العينية فهي الأسهم التي يحصل عليها لقاء تقديم حصص عينية سواء أكانت عقاراً أم مالاً منقولاً. وتنفرد الأسهم العينية بأن قانون التجارة يوجب الوفاء بقيمتها كاملة عند تأسيس الشركة، كما يوجب تقديرها وفق إجراءات محددة كي لا يساء استخدامها.

ـ وتقسم الأسهم وفقاً للشكل الذي تفرغ فيه إلى ثلاثة أقسام: أسهم اسمية وأسهم للأمر و أسهم للحامل.

فالأسهم الاسمية هي الأسهم التي تحمل اسم المساهم وتقيد بدفاتر الشركة حتى تثبت ملكية المساهم. ويجري تداولها بطريق تغيير القيود في دفاتر الشركة.

والأسهم للأمر هي التي تصدر لأمر شخص معين وتُتداول بطريق التظهير.

أمّا الأسهم للحامل فهي التي لا يذكر فيها اسم صاحبها، وإنما يذكر فيها كلمة لحاملها، ويعد حامل هذه الأسهم هو المالك في نظر الشركة. وتحقق الأسهم للحامل مزية التداول السريع المحرر من كل إجراء، إذ تنتقل ملكيتها عن طريق المناولة باليد، لكنها تتعرض بالمقابل لخطر الضياع أو السرقة.

ـ وتقسم الأسهم من حيث طريقة توزيع أرباحها إلى ثلاثة أقسام أيضاً: أسهم عادية وأسهم امتياز وأسهم تمتع.

فالأسهم العادية هي التي لم تخصص بامتيازات معينة سواء فيما يتعلق بتوزيع الأرباح أو التصويت أو فيما يتعلق بموجودات الشركة عند تصفيتها.

أما أسهم الامتياز فهي التي تعطي لحاملها حق التقدم والأفضلية على حملة الأسهم العادية في الحصول على جزء من الأرباح أو من موجودات الشركة عند

تصفيتها، كأن تعطيه الحق في الحصول على 5٪ مثلاً من صافي الأرباح قبل توزيعها على المساهمين. ومن المألوف أن تصدر الشركة أسهم امتياز حين تكون في حاجة إلى زيادة رأس مالها وتكون أعمالها على غير ما يرام ويصعب عليها أن تجد من يكتتب في الأسهم الجديدة الصادرة بزيادة رأس المال. فتضطر، ترغيباً للجمهور في الاكتتاب فيها وتشجيعاً له على الإقدام عليها إلى أن تقرر للأسهم الجديدة امتيازاً على الأسهم القديمة.

أما أسهم التمتع فهي الأسهم التي تمنحها الشركة للمساهم تعويضاً له عن استهلاك أسهمه الأصلية. واستهلاك الأسهم معناه دفع قيمتها لأصحابها في أثناء قيام الشركة. ويحدث الاستهلاك في صور خاصة كحالة الشركة الحاصلة على امتياز حكومي لاستغلال مشروع معين لمدة من الزمن تؤول بانتهاء هذه المدة جميع منشآتها إلى الدولة. ففي هذه الحالة مثلاً يسمح الاستهلاك للمساهمين بالحصول على قيمة أسهمهم وهو قد لا يتأتى لهم بعد انتهاء مدة الامتياز. ولا يفقد صاحب أسهم التمتع صفة الشريك المساهم فيكون له حق حضور الهيئات العامة وحق التصويت، ولكن يلاحظ أن حقه في أرباح الشركة وفي موجوداتها عند تصفيتها أقل من حقوق المساهمين الذين لم تستهلك أسهمهم.

2ـ الوفاء بقيمة الأسهم: يلتزم المساهم الوفاء بقيمة السهم أو الأسهم التي اكتتب بها. فالأسهم العينية يوجب التشريع الوفاء بها كاملةً عند الاكتتاب. أمّا الأسهم النقدية فلم يشترط المشرع في بعض الدول إلا الوفاء بخمس قيمتها عند الاكتتاب، على أن تسدد ثلاثة أرباع هذه القيمة في خمس سنوات من تاريخ قرار الترخيص. وإن لم يُوفَّ وفاءً كاملاً بقيمة السهم فإن المساهم يبقى مديناً بباقي القيمة غير المدفوعة منه، وللشركة أن تطالبه بالوفاء في الميعاد وعلى النحو الذي يحدده نظام الشركة أو مجلس الإدارة. وإذا ما تأخر المساهم عن تسديد القسط المستحق عليه في التاريخ المعين لأدائه تترتب عليه فائدة التأخير بالمعدل الذي ينص عليه نظام الشركة، وذلك بصورة حتمية بمجرد

انقضاء الميعاد المحدد من دون الحاجة إلى إعذار المدين. وزيادة على ذلك فقد منح التشريع مجلس الإدارة، في حال امتناع المساهم عن الوفاء، سلطة استثنائية في تحصيل مطلوب الشركة، ببيع الأسهم مباشرة في المزاد العلني من دون اللجوء إلى المحاكم أو دوائر التنفيذ.

3ـ تداول الأسهم: إن قابلية السهم للتداول بالطرق التجارية خاصية إلزامية لا تقوم فكرة السهم من دونها. بل إنها مميّز مهم للشركة المساهمة من غيرها من شركات الأشخاص. لكن إذا كان المشرع قد أجاز تداول الأسهم صراحة فإنه لم يحرره من كل قيد. والقيود القانونية التي أوردها هي التالية:

- لا يجوز تداول الأسهم العينية إلا بعد انقضاء سنتين على إصدارها.
- لا يجوز تداول الأسناد المؤقتة للأسهم النقدية إلا بعد أن يكون قد سُدِّدَ ما يعادل 40٪ على الأقل من قيمة هذه الأسهم.
- اشترط القانون في أعضاء مجلس الإدارة وفي رئيسها أن يكونوا مالكين لعدد معين من الأسهم يحدد بنص خاص في نظام الشركة الأساسي. وأوجب منع تداول هذه الأسهم قبل مضي ستة أشهر على تاريخ نهاية مدة عضويتهم. وتخصص هذه الأسهم لضمان المسؤولية التي قد يتعرض لها عضو مجلس الإدارة بسبب إدارته.
- ما دام المشرع لم يبح إلا إصدار الأسهم الاسمية في الشركات المساهمة المغفلة فإن بيع هذه الأسهم والتنازل عنها لا يعد سارياً إزاء الشركة إلا إذا دوّن في السجل الخاص الموجود لديها والمخصص لعمليات انتقال ملكية الأسهم.

أسناد القرض:

قد تحتاج الشركة لكي تتابع النشاط الذي تسعى إلى تحقيقه، إلى أموال جديدة زيادة على رأس مالها وما قد توافر لها من احتياطي. وهي في سبيل ذلك، إمّا أن تحصل

على هذه الأموال باللجوء إلى زيادة رأس مالها عن طريق إصدار أسهم جديدة، وهذا ما لا يفضله المساهمون القدامى لأنه يؤدي إلى دخول مساهمين جدد يزاحمونهم على اقتطاف ثمرات نشاطهم السابق. وإمّا أن تلجأ الشركة إلى الاقتراض من الجمهور بطريقة القرض الجماعي عن طريق الاكتتاب العام بحيث يقسم المبلغ الذي تقترضه إلى أجزاء متساوية يمثل كل منها بسند obligation يثبت فيه دين الشركة.

ولأسناد القرض خصائص متعددة أهمها:

ـ يمثل السند حق الدائن تجاه الشركة، ولا يمثل حصة شريك فيها. وينبني على ذلك أن لحامل السند الحق في تقاضي فائدة ثابتة سنوياً على قرضه سواء حققت الشركة أرباحاً أو لم تحقق. وله الحق في استرداد قيمة السند في الموعد المتفق عليه. ويتمتع أيضاً بضمان عام على أموال الشركة يتقدم بموجبه على الشركاء في استيفاء قيمة سنده والفوائد المستحقة له من موجودات الشركة عند تصفيتها.

ـ تمثل أسناد القرض قرضاً جماعياً طويل الأجل الأمر الذي يميزها من الديون العادية التي تكون فردية ولأجل قصير. فالشركة لا تتعاقد مع كل مقرض على انفراد، بل تقوم بإصدار عدد من الأسناد متساوية القيمة تعرضها على الجمهور للاكتتاب بها.

ـ تقبل أسناد القرض التداول، فإن كانت اسمية تنتقل ملكيتها بطريق القيد في سجلات الشركة، وإن كانت للحامل فانتقال ملكيتها يكون بالتسليم باليد، وإن كانت للأمر فانتقال ملكيتها يكون بطريق التظهير.

1ـ شروط إصدار أسناد القرض وإجراءات الشهر: يتوقف إصدار أسناد القرض على توافر الشروط التالية:

ـ أن يكون قد دُفِعَ رأس مال الشركة بكامله، إذ ليس للشركة أن تستدين أموالاً جديدة وهي لم تستوفِ من مساهميها قيمة الأسهم التي تعهدوا بتقديمها.

- ألاّ يجاوز القرض رأس مال الشركة، ذلك أن رأس مال الشركة يعدُ الضمان العام للدائنين حملة الأسناد. ومن ثم فإنه يجب ألاّ يزيد مقدار الدين على هذا الضمان وإلاّ تعرض الدائنون لخطر ضياع حقوقهم فيما لو أخفقت الشركة في أعمالها.
- أن تحصل الشركة على موافقة الهيئة العامة للمساهمين بقرار يخضع لمصادقة الوزارة المختصة.
- يجب على أعضاء مجلس الإدارة قبل الدعوة للاكتتاب بأسناد القرض ونشر أي إعلان لهذه الغاية في الصحف اليومية أن ينشروا في الجريدة الرسمية بياناً يتضمن تاريخ قرار الهيئة العامة بالموافقة على الإصدار ومصادقة الوزارة وعدد الأسناد المنوي إصدارها وقيمتها ومعدل فائدتها وموعد إيفائها وشروطه وضماناته ومقدار رأس مال الشركة وعدد أسناد القرض التي أصدرت سابقاً، ونتائج الميزانية الأخيرة المصدقة.

2ـ حقوق حملة الأسناد: لصاحب السند، ككل دائن، الحق في الحصول على فائدة ثابتة تدفع في مواعيدها، وكذلك استرداد قيمة السند في الأجل المحدد له. ولا يجوز للشركة تقديم ميعاد الوفاء أو تأخيره.

ولما كان الوفاء بقيمة الأسناد دفعة واحدة قد يؤدي إلى إرهاق الشركة، جرت العادة على أن تعلن الشركة عند الاكتتاب على أن عدداً معيناً من الأسناد سوف يستهلك كل عام ويتم هذا الاستهلاك عن طريق القرعة في أغلب الأحيان.

كما قد يشترط عند إصدار أسناد القرض النص على إمكانية تحويل هذه الأسناد إلى أسهم كي تتخلص الشركة من عبء دفع فوائد القرض أو ردّ قيمته وهي مازالت في حاجة ماسة إليه. وفي هذه الحالة تحدث مقاصة بين حق الشركة في قيمة السهم والتزامها أداء قيمة السند، ويتحول حملة الأسناد من دائنين للشركة إلى شركاء مساهمين فيها.

3ـ هيئة حملة الأسناد: يكون أصحاب أسناد القرض حكماً هيئة واحدة تتألف من تلقاء نفسها عند كل إصدار، وتكون قراراتها ملزمة للجميع، الغائبين منهم والحاضرين المخالفين.

وعلى الشركة أن تدعو هذه الهيئة للاجتماع في غضون أسبوعين من تاريخ اختتام الاكتتاب للموافقة على نظام الهيئة وانتخاب ممثليها. ثم تعقد الهيئة بعد ذلك اجتماعاتها بدعوة من ممثليها، أو بطلب فريق من حملة الأسناد يمثلون نسبة مئوية معينة من قيمة هذه الأسناد، أو بدعوة من مجلس إدارة الشركة. ولا تكون قرارات الهيئة قانونية ما لم تتخذ بموافقة ثلثي أصوات الحاضرين والممثلين.

ولممثلي الهيئة الدفاع عن مصالح أصحاب الأسناد باتخاذ جميع التدابير التحفظية التي تكفل صيانة حقوقهم. و للممثلين المذكورين كذلك حق حضور اجتماعات الهيئات العامة لمساهمي الشركة والاشتراك في مباحثات هذه الهيئات من دون التصويت فيها.

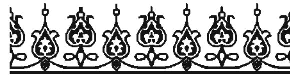
حصص التأسيس:

يبذل المؤسسون جهوداً كبيرة في سبيل تأسيس الشركة وإخراجها إلى حيز الوجود. وقد ابتدع التعامل نوعاً من المكافأة لتعويضهم عن الخدمات التي أدوها للشركة وذلك بمنحهم حصص تأسيس **Parts de Fondateur** تتمثل بصكوك تخولهم الحق في الحصول على نصيب من أرباح الشركة لا يقابلها تقديم أي حصة نقدية أو عينية في رأس مال الشركة من جانبهم.

وقد ظهرت حصص التأسيس أول مرة عام 1858 في نظام شركة قناة السويس مكافأة لمؤسسي هذه الشركة وللحكومتين المصرية والفرنسية على الجهود التي بذلت لإنجاح ذلك المشروع.

ولا تدخل حصص التأسيس في تكوين رأس مال الشركة لأن أصحابها لم يقدموا لها أي حصة نقدية أو عينية. وكذلك لا يحق لأصحابها التدخل في إدارة الشركة، إذ ليس لهم حق المداولة أو التصويت في الهيئات العامة وتسري عليهم قراراتها مع ذلك. وتقتصر حقوقهم على حضور اجتماعات الهيئات العامة كمستمعين، وعلى تقاضيهم نصيباً محدداً في نظام الشركة من أرباحها الصافية ويكون عادة أقل من نصيب الشركاء المساهمين.

تجدر الإشارة إلى أن بعض التشريعات العربية، كالمصرية والسعودية مثلاً، قد أباحت منح حصص تأسيس للمؤسسين، بينما حرمته تشريعات عربية أخرى كاللبناني والجزائري، وذلك لأن المؤسسين يمكن أن يتخذوا من هذه الحصص ذريعة للحصول لأنفسهم على قسط كبير من الأرباح، لا تتناسب البتة مع ما أدّوه من جهود لها، فضلاً عن التعارض الذي سينشب بين مصالح أصحاب الحصص وبين المساهمين.



غوتهارت برتيل أوهلن

(1979 - 1899)

غوتهارت برتيل أوهلن Gotthard Bertil Ohlin عالم اقتصادي سويدي وزعيم سياسي، ومؤسس النظرية الحديثة في ديناميكية التجارة. دَرَس في جامعتي لوند وستوكهولم، وبدأ اهتمامه بالتجارة الدولية مبكراً، فقدم عام 1922 أطروحة عن نظرية التجارة، أقرها الاقتصادي السويدي غوستاف كاسل، ثم التحق مدة بجامعتي أكسفورد وهارفرد في بريطانية.

وحصل على درجة الدكتوراه من جامعة ستوكهولم عام 1924 بأطروحة عن التجارة الإقليمية، وعُيّن في العام نفسه أستاذاً في جامعة كوبنهاغن، وفي عام 1930 خلف الأستاذ هكشير في جامعة ستوكهولم.

في هذه المدة دخل أوهلن في جدل مع ج.م.كينز، مخالفاً وجهة نظر الأخير القائلة إن ألمانية ستعجز عن دفع تعويضات الحرب. وكان لهذا الجدل تأثيره الكبير في الطريقة الحديثة لعرض نظرية الموضوعات الدولية من طرف واحد.

وفي عام 1933 نشر أوهلن كتاباً أكسبه شهرة عالمية موضوعه «التجارة الإقليمية والدولية»، بُني على أعمال سابقة قام بها هكشير، كما عرض نظرية عن أساس التجارة الدولية عرفت باسم هكشير ـ أوهلن، بنيت على أن التجارة الدولية تقوم على تبادل عوامل نادرة مقابل عوامل وفيرة، مما يؤدي إلى تساوي أسعار عوامل الإنتاج في مختلف البلدان كما قدم الكتاب الأساسي لعمل لاحق حول آثار الحماية في الأجور الحقيقية.

وقام أوهلن بدراسات تضمنت معالجة نظرية للسياسة الاقتصادية الإجمالية وأهمية الطلب الإجمالي، سبقت نظرية كينز في هذا المضمار.

شغل أوهلن رئاسة الحزب العمالي السويدي بين سنتي 1944و1967، كما شغل منصباً وزارياً زمن الحرب العالمية الثانية مدة قصيرة 1944-1945، وفي عام 1977 حصل على جائزة نوبل للعلوم الاقتصادية مناصفة مع ج.ي.ميد Meade .



روبرت أوين

(1858-1771)

روبرت أوين Robert Owen منظِّر اجتماعي إنكليزي ينحدر من أسرة متواضعة في ويلز، ويعد في رواد المبشرين بالاشتراكية في العالم، وهو في الوقت ذاته رجل أعمال ومبشر اجتماعي محب للخير. كانت له في حياته شهرة واسعة، وكان نابليون في منفاه في جزيرة إلبة، يقرأ كتاباته. ونجح روبرت أوين في أن يجعل من مصطلحي الأوينية والإصلاح الاجتماعي مترادفين مدة عشر سنوات بين 1830 و1840، ويمكن تقسيم حياة أوين إلى خمس مراحل.

أما المرحلة الأولى فهي سن الشباب (1771- 1799)، وفيها سافر مبكراً إلى لندن وعمل عند تاجر «خردة»، واستطاع في بضع سنوات من الكد والاهتمام بالأوضاع الاجتماعية تكوين ثروة متواضعة، والزواج بابنة ثري من كبار رجال الصناعة والمال، واشترى له حموه مصنعاً للغزل في نيولونارك. وأمّا المرحلة الثانية (1800- 1824) فهي مرحلة رب العمل النموذجي. وقد استطاع أوين بحسه العملي المتفوق أن يحقق أرباحاً عظيمة لمصانعه، وأن يرفع من مستوى معيشة عماله إذ بنى لهم مساكن صحية وخفض ساعات العمل إلى عشر ساعات في اليوم، واعتنى بأطفال العمال ومنع الآباء من شرب الخمر وأنشأ لهم جمعية تعاونية استهلاكية. وبرهن أوين في أوج الرأسمالية الاستغلالية أن من الممكن التوفيق بين مستوى عال من الإنتاجية ورفاه المأجورين.

وفي المرحلة الثالثة (1824- 1829) بدأ أوين يغذي أفكاراً تقود إلى تحويل المجتمع بكامله تحويلاً جذرياً ولكنه سرعان ما أثار القلق بجرأته الثورية وفقد مؤيديه في البرلمان، وفي عام 1824 انطلق في تجربة اشتراكية في الولايات المتحدة الأمريكية فأنشأ

قرية تعاونية أسماها التناسق الجديد New Coherence، وتعثرت التجربة بسبب الخلافات الشخصية الحادة فترك أوين أمريكة وعاد إلى إنكلترة.

وفي المرحلة الرابعة (1829– 1834) انصرف أوين إلى الاهتمام بالحركة العمالية في بريطانية وأصبح مرشداً لها، وحاول نشر نظرياته في النقابات والتعاونيات التي كانت تنتشر بسرعة، وفي عام 1832 أنشئت في لندن بورصة للتبادل الكفوء للعمل إذ تحل أسهم العمل محل النقود. وفي عام 1833– 1834 تم تأليف اتحاد نقابي واسع.

تبدأ المرحلة الخامسة والأخيرة من حياة أوين في عام 1855 وكان ما يزال رجل دعاية لا يعرف الكلل وداعية يبشر ببزوغ عالم أخلاقي جديد متحرر من المظالم الاجتماعية والأوهام الدينية، وكان يتبعه في هذه المرحلة عدد قليل من المؤيدين المتفانين، ثم أخذ النسيان يطويه شيئاً فشيئاً. ولما توفي كانت فكرة التعاون قد بعثت من جديد مع طموحات أكثر تواضعاً على أيدي رواد روتشديل العادلين.

عرض أوين أفكاره في كتاباته وأهمها «النظرة الجديدة إلى المجتمع» (1813– 1814) أو مقالة في مبدأ تكون الطباع الإنسانية، وتقرير إلى مجلس إدارة لونارك (1815– 1821) وكتابه «العالم الأخلاقي الجديد» (1836– 1844)، ويضاف إلى هذا كله سيرته الذاتية الممتعة وعنوانها «تاريخ حياتي 1857»، وكان أوين متأثراً كثيراً بفلسفة القرن الثامن عشر، ومؤمناً بأن الكائن البشري تحدده البيئة الخارجية، ومن هنا تبرز الأهمية الحاسمة التي يعلقها على التربية وضرورة إعادة تنظيم البيئة الاقتصادية وشروط العمل ونظام الإنتاج، وعلم المجتمع الذي يؤكد أوين أنه أتى به ليبشر الناس بالسعادة بنسبة ما يوفر نظاماً للتعاون العام والملكية الجماعية.

الائتمان

الائتمان أو التسليف Credit في الاقتصاد الوضعي هو التنازل عن حق استعمال مبلغ من المال إلى شخص آخر على نحو مؤقت مقابل عائد متفق عليه واجب الرد مع أصل المال في موعد لاحق لشخص، أو هو أيضاً بيع سلعة أو خدمة من شخص آخر على أن يقوم بتسديد قيمتها في وقت لاحق وفي هذه الحالة يطلق على الائتمان تسمية التسهيلات الائتمانية.

ويتعلق الائتمان بوجود طرفين بينهما تعامل مشترك قائم على عقد يربط هذا التعامل مدة ما، والائتمان يتعلق بوجه عام بقروض مالية إذ تمنح جهة دائنة جهة مدينة مهلة زمنية تلتزم الجهة المدينة دفع قيمة الدين بانتهائها، كما يمكن أن يتعلق أيضاً بتزويد الجهة المدينة بمواد سلعية أو مستلزمات إنتاجية أو خدمات معينة أو سندات مالية مقابل وعد بتسديد قيمتها في مدة لاحقة.

فالاتفاق على تقديم سلع أو خدمات مقابل وعد بدفع قيمتها في المستقبل ينطوي على مدة زمنية تفصل بين وقت إنتاج تلك السلع ووقت استهلاكها النهائي، لذلك يمكن النظر إلى عملية الائتمان على أنها الحركة التي تصل بين هذين الزمنين. على أنه ليس كل حركة من هذا النوع ائتماناً، فقد تكون إعارة أو إعانة كما لو كان الطرف المتعهد ملزماً بإعادة القطع النقدية التي انتقلت إليه ذاتها (بأرقامها التسلسلية)، أو بإعادة السلع والبضائع عينها من دون تصرف بها.

إن العملية الواحدة لشراء سلعة ما توجب وجود طرفين أحدهما بائع والآخر مشتر، فهي إذاً عملية بيع أو عملية شراء وذلك تبعاً للطرف الذي يراد الكلام عليه،

والعلاقة بين الدائن والمدين هي عملية ائتمان واحدة بين مقترض ومقرض، ولذلك فإن حجم الحساب الدائن هو دائماً مساوٍ لحجم الحساب المدين في العملية الواحدة.

وفي جميع حالات الائتمان ثمة مجازفة يقدم عليها المقرض حين يوافق على الإقراض، وهذه المجازفة تعود لأسباب عديدة منها احتمال مماطلة المقترض وقت السداد أو تلكؤه في الدفع أو استنكافه أو إعساره أو إفلاسه أو وفاته. وجميع هذه الحالات الممكنة قد تكبد المقرض جهوداً أو نفقات إضافية يبذلها لاسترداد أمواله. يضاف إلى ذلك أن المقرض قد لا يتمكن إطلاقاً من استرداد المبلغ كله أو بعضه، أو قد لا يسترد المبلغ في الموعد المحدد، الأمر الذي قد يؤخر له مصالح أخرى. وكذلك ثمة احتمال حدوث أمور طارئة وأوضاع غير عادية خارجة عن إرادة المقترض، كالحروب والاضطرابات السياسية والطوارئ الطبيعية والتبدلات الاقتصادية، كانخفاض القيمة الفعلية للحساب الدائن مِن تضخم نقدي أو تبدل مفاجئ في أسعار صرف العملات الأجنبية أو غير ذلك، كل هذا يثير في نفس المقرض الشعور بأنه يقدم على مجازفة تستوجب التعويض. وقد تمثل هذا التعويض تاريخياً بتحميل الحساب المدين فائدة مئوية معينة يتفق عليها مقدماً بين الطرفين المعنيين.

وفي المؤلفات الاقتصادية نظريات متعددة عن طبيعة الفائدة. فبعض الاقتصاديين يراها بمنزلة عنصر تأمين أو تعويض عن المخاطر المحتملة، ويذهب آخرون إلى أنها كلفة جاهزية رأس المال، ويراها فريق ثالث مردود رأس المال المقرض. وتعدها مدرسة اقتصادية رابعة تعويضاً عن تأخير استعمال المال أو التمتع به، وترى أن المقرض يحرم نفسه طول مدة القرض من استثمار المبلغ أو التمتع به فتأتي الفائدة تعويضاً له عن ذلك، لأن المقترض يستعجل المنفعة المادية باقتراضه ويقوم باستثمار القرض والاستفادة منه أو التمتع به. إن النظريات السابقة كلها مجمعة على أن للائتمان كلفة تتمثل بالفائدة التي يدفعها المدين للدائن.

وفي الائتمان ما يسمى «وسيلة» الائتمان، وهي الوساطة التي تتم بها عملية الائتمان. ومن هذه الوسائل: الالتزامات الأدبية الشفهية، والحسابات المكشوفة، وكتب الاعتماد، والسندات، والاعتمادات والتسليف بأشكالها المختلفة، وما بات يعرف ببطاقات الشراء أو بطاقات الائتمان التي أصبح استعمالها رائجاً في المجتمعات الرأسمالية.

المنظور التاريخي:

تجمع المراجع كلها على أن للائتمان أصولاً تاريخية قديمة جداً قد تعود إلى بدايات التنظيم الحضاري، وتتعزز هذه المقولة باطراد لتراكم شواهد الأبحاث الأنتروبولوجية المستمرة. فثمة دلائل على أن المجتمعات الغابرة عرفت الائتمان بصور بدائية منذ أقدم العصور، حتى حين كانت المبادلات التجارية تتم عن طريق المقايضة، أي قبل اللجوء إلى استعمال النقد وحدة تبادل. إلا أنه مع شيوع استعمال النقود في أزمنة لاحقة، بدأت عمليات الائتمان تأخذ صوراً أكثر تطوراً، ولاسيما مع ازدياد النشاط التجاري وتطوره وانتشار التجارة الخارجية فيما بين المجتمعات المختلفة.

وإذا كان استقراء تاريخ الإنسان الغابر يعتمد غالباً على منهج ربط الأمور منطقياً واللجوء إلى احتمالات ترجيح حدوث واقعة ما أو تطور مسألة معينة أو عدم ترجيحه، لضآلة القرائن وندرة الشواهد، فإن التاريخ المدون للحضارات اللاحقة قد أزال الكثير من اللبس والغموض عن معظم الظواهر الحضارية، ومنها المبادلات التجارية وطرق تمويلها.

ومع أن الكثير من الباحثين الغربيين اعتادوا الرجوع إلى الحضارتين اليونانية والرومانية عند التعرض لجذور التاريخ المدون للمراحل اللاحقة، وجنحوا إلى التوقف عندهما، فإنه لحري بنا سبر التطور الحضاري الأقدم الذي شهدته مناطق أخرى، ولاسيما سورية ومصر وبلاد ما بين النهرين. كذلك لابد من الإشارة إلى التطور التجاري الذي

كان قائماً في شرقي الجزيرة العربية وجنوبيها، وفي الشرق الأقصى ولا سيما الصين. وإن الحفريات والأبحاث الأثرية المستمرة وما تكشفه من قرائن جديدة يزيد باطراد الأدلة التي تؤكد وجود تجارة منظمة ووسائل دفع متطورة في تلك المناطق، قياساً على معطيات تلك الأزمنة.

وهناك شواهد كثيرة عن التطور التجاري الذي كان قائماً قبل ازدهار حضارة اليونان. وثمة دلائل على أن البلاد السورية كانت تؤلف نقطة التقاطع الرئيسية لطرق التجارة العالمية آنذاك. ومن الثابت أن النقد والائتمان هما وليدا النشاط التجاري. ويكتفى هنا بالإشارة إلى أن قسماً كبيراً من شرائع حمورابي كان يتعلق، بوجه أو بآخر، بأمور الإنتاج والملكية والتجارة.

كذلك فقد تطرقت تلك الشرائع إلى مسألة الائتمان وأفردت لها بنوداً خاصة وفرضت عقوبات على من لا يلتزم الوفاء بديونه، مما يثبت أن أمور الائتمان كانت على قدر من التنظيم في القرن الثامن عشر قبل الميلاد، أو ربما قبل ذلك، فقد مارس الفينيقيون التجارة منذ أكثر من ثلاثة آلاف عام قبل الميلاد.

ولما كان الباحثون الغربيون هم الذين كتبوا معظم التاريخ الاقتصادي، ولما كانت الثورة الصناعية التي كانت بمنزلة المنعطف الرئيسي للعلاقات الاقتصادية وللفكر الاقتصادي الحديث قد انطلقت من أوربة، غالى أكثر هؤلاء الباحثين حين توقفوا عند الحضارة اليونانية ولم يلتفتوا إلى التطور قبلها.

واضح أن للعلاقات الائتمانية تاريخاً قديماً جداً، إلا أن التوسع التجاري في العصور الوسطى قد انعكس على الائتمان شكلاً ونظاماً وأعرافاً. وعلى محاربة الكنيسة له، فقد نشأت في أوربة طبقة من تجار المال أو المرابين، وأكثرهم من اليهود، ونمت بنموّ الكشوفات الجغرافية وتدفق المعادن الثمينة إلى القارة الأوربية. وقد تجاوز المتعاملون بالربا القوانين الكنسية أو تحايلوا عليها وامتهنوا التعامل المالي. وقد اشتهر من هؤلاء

عدد كبير وخاصة في إيطالية. وكان تدفق الذهب والفضة إلى أوربة قد نشّط مهنة الصياغة، وفتح أمام الصاغة المجال واسعاً في المعاملات المالية. فقد انصرف أكثرهم إلى ممارسة الصيرفة والمراباة، ثم تطورت أعمالهم فأصبحوا يتعاملون بالسفاتج وبالسندات، ويصدرون الكفالات ويجرون معاملات الرهن، كما قام بعضهم بتمويل التجارة الخارجية وأساطيلها، ومن نشاطات هذه الطبقة انبثقت المصارف فيما بعد. فشهدت أوربة قيام مصارف الإيداع في القرن السادس عشر الميلادي، وأصبح تداول السندات وحسمها شائعاً في القرن السابع عشر. وبحلول الثورة الصناعية انفتحت أمام المتمولين آفاق كبيرة لزيادة نشاطاتهم وتوسيعها، فقد تطلبت الاختراعات والتبدلات التقنية أموالاً لم تكن بحوزة الصناعيين دائماً، وتطلبت إقامة المصانع الجديدة بتجهيزات حديثة ووسائل عمل غير تقليدية رؤوس أموال تجاوزت بحجومها قدرات الفرد حتى الجماعة أحياناً، الأمر الذي دفع طبقة الصناعيين الجدد إلى الاقتراض من المصارف مما ساعد في تطور العمل المصرفي وفي اتساع الأسواق المالية لتواجه المتطلبات الجديدة. وحلت المؤسسات المصرفية المختلفة، ولاسيما المصارف التجارية، محل طبقة المرابين. ثم تسارع التطور التقني والاقتصادي فانعكس تأثيرهما على آلية عمل المؤسسات المالية والاقتصادية، وازداد دور المصارف تطوراً. وكانت القفزة الكبيرة بمجيء التقنيات الإلكترونية، فانفتحت الأسواق المالية بعضها على بعض بوساطة تقنية الاتصالات الفورية، وأصبح الائتمان كما يمارس اليوم. فمستجدات التقنية المعاصرة، كأجهزة الاتصال والمواصلات أو مبتكرات التعامل السريع مع الأرقام والمعلومات، باتت تسمح للفرد أن يتعامل، إذا أراد، مع أسواق العالم كلها بسرعة فائقة متخطياً الحواجز والحدود المحلية.

الائتمان عند العرب:

من الثابت أن العرب عرفوا الائتمان ومارسوه في الجاهلية في مختلف أصقاع الجزيرة العربية وكانت المعاملات الربوية شائعة بين اليهود، كما كانت شائعة بين أثرياء قريش وسواها، فمن الثابت أن الرسول□ في خطبته الشهيرة قال: «وأن كل ربا موضوع، ولكن لكم رؤوس أموالكم لا تظْلمون قضى الله أنه لا ربا، وأن ربا عباس بن عبد المطلب موضوع كله..». وإضافة إلى طرق القوافل البرية المعروفة التي وصلت ما بين الجزيرة العربية وبلاد الروم والفرس، كانت هناك طرق تجارة بحرية تصل الجزيرة العربية بإفريقية وبالشرق الأقصى. وقد دلت الحفريات الأثرية على وجود مواقع في الخليج العربي، وخاصة في جنوبيه، كانت مراكز للتجارة البحرية مع بلاد الهند والصين. ولو لم تكن التجارة ناشطة في الجزيرة العربية والائتمان قائماً والربا منتشراً، ما أفرد الإسلام نصوصاً خاصة لتحريم الربا.

وكانت كتب المسيحية واليهودية قبل الإسلام قد تعرضت لمسألة الائتمان وللفائدة والربا، فقد ورد في العهد القديم ما يمنع اليهودي من قبض أي فائدة حين يقرض أحد أبناء دينه، أما حين يتعامل مع بقية الناس فلا حرج عليه في ذلك. أما المسيحية قد نهت عن التعامل بالربا نهياً تاماً، بيد أن ثمة تفريقاً بين الفائدة المتدنية اليسيرة التي تفرضها الضرورات والربا الفاحش الذي يلحق ظلماً بالمحتاج. وقد شغل هذا التفريق بين الفائدة Interest والربا Usury الكثير من اللاهوتيين منذ ظهور الديانة المسيحية حتى اليوم.

ومن أشهر من تصدى لهذا الموضوع القديسون باسيل St.Basile ودونيس St.Denysse وأغسطين St.Augustin في القرن الرابع الميلادي، وتوما الإكويني St.Aquinous في القرن الثالث عشر الميلادي. كما تصدى له كالفن Calvin في القرن السادس عشر.

حرم الإسلام الربا تحريماً تاماً وردَّ على من ساوى بينه وبين البيع في الآية الشريفة: ﴿ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وأَحَلَّ اللهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة 274). وفي القرآن الكريم آيات أخرى، تناولت مسألة تحريم الربا.

وفي السنة الشريفة أحاديث نبوية كثيرة ذمَّت الربا، منها ما رواه جابر بن عبد الله رضي الله عنهما قال: «لعن رسول الله ﷺ آكل الربا، وموكله، وكاتبه، وشاهديه، وقال: هم سواء» ومثله عن علي وابن عباس وابن مسعود رضي الله عنهم. أخرجها أحمد ومسلم وأصحاب السنن. ومن الجدير بالذكر أن الربا المحرم في الإسلام غير محصور فقط بالزيادة على أصل المال السائل من غير عمل، أو نتيجة للمعاملات النقدية، بل إن الربا أوسع من ذلك بكثير، فالتعامل الربوي قد يشمل أيضاً بعض أنماط التعامل بالأرزاق والسلع الضرورية للمعيشة والأموال الربوية (وهي المطعونات أو التي تقبل الاقتيات والادخار أو كل قليل وموزون بحسب اختلاف الفقهاء) فقد ورد في صحيح مسلم من حديث أبي سعيد الخدري قول رسول الله ﷺ «الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبُرّ بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، يداً بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، الآخذ والمعطي فيه سواء».

غير أن عمليات الائتمان التي تجري اليوم في معظم البلدان العربية والإسلامية، إلا حالات معينة، تتم على نحو مشابه لما يجري في العالم الرأسمالي. في وقت تنشط فيه المحاولات المخلصة للتوفيق بين التراث والشرع ومتطلبات العصر.

وسائل الائتمان:

هي الأدوات التي تجري بوساطتها عمليات الائتمان. وتبين التفاصيل المتعلقة بعقود الائتمان وشروطه، فهي توضح اسم المدين وقيمة الدين وشروط الدفع، وتحدد التاريخ والمكان والفائدة، ويحتفظ بها الدائن لحين استرجاع ماله، ويحق له غالباً التخلي للآخر عن الحقوق المتعلقة بها. وينظم التعامل بهذه «الأدوات» الأعراف التجارية

المعمول بها والعادات الاجتماعية الغالبة والأنظمة والقوانين النافذة. وإن الوظيفة الأساسية لهذه الأدوات هي توفير السبل النظامية التي تتم عن طريقها عملية الائتمان، ومن ثم خدمة المصلحة المتقابلة أو المتعاكسة للطرفين المتعاقدين. ولأن هذه الأدوات هي وسيلة لتحويل حقوق التحكم بالمال وانتقالها، فإنها تعد ملحقاً متمماً للنقد. ومن هذه الوسائل:

1ـ الالتزام الأدبي: وأقدم وسيلة من وسائل الائتمان، هي الالتزام الأدبيّ الشفهي. إلا أن هذه الطريقة لها محاذيرها حتى حين تكون الثقة تامة بين الطرفين. وإذا سُجل عقد المشافهة في السجلات الحسابية لأحد الطرفين اتخذ صورة الحساب المكشوف بمعنى الحساب الجاري.

2ـ الحسابات الجارية: وهي طريقة التعامل الرئيسية في المعاملات التجارية في جميع أنحاء العالم، فالحساب الجاري يتعلق بعقد بين طرفين يقوم بموجبه كل طرف بتسجيل كل ما يتسلمه من أموال من الطرف الآخر لمصلحة ذلك الطرف ديناً على نفسه، ولا يكون لأي طرف من الطرفين الحق بمطالبة الطرف الآخر... بتسديد كل دفعة على حدة، بل يجري الحساب بينهما على الرصيد النهائي عند تصفية الحساب في نهاية المدة المتفق عليها أصلاً، إذ يقوم حينذاك الطرف الذي يظهر أن مجمل حسابه مدين بتسديد الاستحقاق للطرف الآخر.

ويمكن أن يشمل اتفاق الحساب الجاري إلزام الجهة المدينة دفع فائدة على الحساب المدين في حالات معينة، كما يمكن إلزامها بدفع مصاريف إضافية محددة.

وتقوم المصارف إضافة إلى القطاعات التجارية بفتح حسابات جارية للأشخاص الطبيعيين والمعنويين وفق نظام عملها. فيصبح للشخص صاحب العلاقة الحق بالسحب والإيداع في الحساب الجاري، في حين يقوم المصرف بمسك القيود الدائنة والمدينة

اللازمة للحساب، وبإجراء تصفية دورية له، يضاف بها إلى رصيده الفائدة المصرفية المعمول بها.

3ـ الاعتمادات: يتعلق الاعتماد بعقد بين طرفين، أولهما فاتح الاعتماد، والثاني معتمد له، يقوم الأول بوضع مبلغ محدد لمدة محددة تحت تصرف الآخر الذي يقوم بسحبه بحسب حاجته أو على دفعات متفق على حجومها ومواعيد سحبها في متن العقد المذكور، وغالباً ما يقترن الاعتماد بضمانات مادية أو معنوية يوفرها المعتمد له، كما يلتزم عادة دفع المصاريف المتعلقة بالاعتماد والفائدة المصرفية المستحقة على المبلغ. ويكون لفاتح الاعتماد عادة الحق بإغلاق الاعتماد إذا أخل الطرف الثاني بأي شرط من الشروط المتفق عليها سابقاً. وكما تمارس المصارف عمليات للحسابات الجارية، تمارس أيضاً عمليات فتح الاعتمادات.

ثم إن المصارف التي تتلقى على سبيل الوديعة مبلغاً من المال من شخص طبيعي أو معنوي وتوافق على فتح حساب ودائع أموال له بمقتضى شروط عملها يصبح لها الحق بالتصرف بهذا المال، مادامت على استعداد لدفع قيمة الشيكات المصدرة من قبل صاحب الحساب في حدود وجود مقابل الوفاء اللازم في رصيد حسابه. كذلك تتصرف المصارف بالأموال المودعة في حسابات الادخار، والودائع المجمدة لأجل، إبان مدة التجميد وتعيدها إلى أصحابها عند انتهاء التجميد مضافاً إليها فوائد الادخار.

والمصارف التي تقوم بتدوير المال الموجود لديها، سواء أكان مصدره ودائع أم ادخارات أم رأسمال عاملاً أم أرباحاً أم قروضاً، تجري ذلك بتسليفه للفعاليات الاقتصادية المختلفة، وذلك وفق اختصاص عملها.

4ـ السندات: وللسندات أنواع متعددة إلا أنها بوجه عام سندات تجارية أو سندات عامة. وأنواع السندات التجارية كثيرة فهناك سندات السحب أو السفتجة والسندات لأمر، وهي متنوعة ويصدرها القطاع التجاري والمؤسسات المالية

والمصارف. أمّا السندات العامة: فهي التي تصدرها الدولة، مثل السندات الصادرة عن الهيئات المحلية والمؤسسات الرسمية وسندات الحكومة لتمويل مشروعات التنمية وسندات الخزانة. ثم إن السندات تختلف أيضاً بحسب آمادها الزمنية، فهناك السندات ذات الآماد القصيرة، أي بضعة أشهر إلى السنة، والسندات ذات الآماد المتوسطة، من خمس سنوات إلى عشر، والسندات ذات الآماد الطويلة، أكثر من عشر سنوات. كذلك عرفت الأسواق المالية سندات عامة مفتوحة الأجل، لا تُستهلَك أبداً بل يبقى حاملها مستفيداً من دفعات سنوية دائمة.

والسندات عادة قابلة للتداول، ويمكن لصاحب السند أن يتخلى عنه لجهة ثالثة، على أن القيمة السوقية للسند عند البيع قد تكون أكثر أو أقل من قيمته الاسمية، وذلك كي يتساوى ريع السند، أي الفائدة الاسمية التي يحملها، مع الفائدة المصرفية المعمول بها في تاريخ التخلي. إلا أنه عند احتساب القيمة السوقية للسند تحسم الفوائد التي كانت قد ترتبت على أصل المبلغ في المدة المنقضية. وبوجه عام، فإن القيمة السوقية للسندات ترتفع عادة عند انخفاض الفائدة المصرفية وتنخفض عند ارتفاعها وذلك يعتمد على المدة الزمنية للسند. وعند إجراء عملية الحسم تنتقل الحقوق المالية المترتبة على السند إلى الجهة الثالثة الجديدة التي يمكنها أن تتخلى عنه تباعاً إلى طرف آخر.

5ـ بطاقات الائتمان: وهي وسيلة جديدة نسبياً تستعمل من قبل حاملها بدلاً من النقود عند الدفع، وقد أصبحت رائجة عالمياً، ولاسيما في الغرب، تصدرها المؤسسات المالية والمخازن الاستهلاكية الكبرى وشركات السفر والمؤسسات الخدمية ومرافق أخرى لزبائنها، وتكون مرتبطة بحساب جارٍ تجري تصفيته دورياً. وهذه الوسيلة مفيدة للجهة التي تصدرها، لأنها تحصر تعامل الزبون بها من دون منافسيها من جهة، وتجني من ورائها أجوراً وعمولات معينة وأحياناً فوائد مالية

من جهة أخرى، وهي في الوقت نفسه ذات منافع متعددة للشخص الذي يحملها لما تحققه له من تسهيلات وأمان.

الدور الاقتصادي للائتمان:

مع أن للائتمان أثراً مهماً في الحياة الاقتصادية لأي مجتمع من المجتمعات، فإن أهميته تختلف بين مجتمع وآخر تبعاً لاختلاف النظام الاقتصادي المطبق. وعلى العموم، فإن الأهمية الاقتصادية للائتمان في المجتمعات الرأسمالية هي أكبر بكثير مما هي عليه الحال في المجتمعات الاشتراكية.

1ـ الائتمان في البلدان الاشتراكية: كان الائتمان في البلدان الاشتراكية كغيره من البلدان، حيث تملك الدولة وسائل الإنتاج ويُعتمد على التخطيط الاقتصادي لتحقيق التوازن العام بين العرض الكلي والطلب الكلي للسلع والخدمات والمستلزمات المالية المطلوبة، ويعمل القطاع المصرفي شأنه شأن بقية القطاعات الاقتصادية وفق خطط سنوية مقررة ومترابطة مع الخطة الاقتصادية العامة للدولة، لذلك كان هناك خطة للائتمان، تناط بالمصارف المأذون لها تنفيذها، وشغل الائتمان القصير الأجل فيها ما يقارب 85٪ من مجمل الائتمان الداخلي. إلا أن التعاونيات والمؤسسات كانت المسؤولة عن تسلم المحاصيل والمنتجات، في حين كانت مؤسسات التجارة الخارجية مسؤولة عن التصدير، ومثيلاتها من المؤسسات تقوم أحياناً بإيجاد تسهيلات ائتمانية للمنتجين، كما قامت غالباً بدور الوسيط بين المصارف المأذون لها ومنشآت القطاع العام لتسهيل عمليات التمويل الموسمي والتمويل الضروري لمواجهة متطلبات الحالات الطارئة غير الملحوظ لها تمويل في الخطط. أما التسهيلات الائتمانية الأطول أمداً (3– 6 سنوات)، فإن المصارف كانت لا تمنحها إلا لأسباب خاصة مثل الإنفاق على التطوير التقني والاختراعات والابتكارات الفنية غير المشمولة في الخطة العامة للدولة. كذلك قامت المصارف

المأذون لها والصناديق المشتركة ومؤسسات الادخار بتسليف الأفراد في نطاق ضيّق لمواجهة متطلبات استهلاكية، ولاسيما تمويل السلع المعمرة، ومتطلبات السكن وبعض النشاطات الحرفية ذات الطابع الخاص. وفيما يتعلق بعمليات التجارة الخارجية، ومع أن الدول الاشتراكية جنحت دائماً نحو المقايضات السلعية، فإن طبيعة التعامل في الأسواق العالمية والسهولة النسبية لتمويل التبادل السلعي بالطرق المباشرة، إضافة إلى خصائص آلية عمل نظام النقد الدولي، جعل تلك الدول تعتمد على الائتمان في تمويل حركة تجارتها الخارجية بدرجة أكبر مما تعتمد عليه في الحياة الاقتصادية داخل بلادها. وكان هناك مصارف متخصصة في المعاملات المالية مع الخارج تُموِّل بوساطتها حركة تلك المبادلات. ومع سقوط الأنظمة الاشتراكية تباعاً تبدل نظام الائتمان ليقترب من ذلك المتبع في النظام الرأسمالي أو ليطابقه.

2ـ الائتمان في النظام الرأسمالي: أما في النظام الرأسمالي، فإن عملية الائتمان تتم بالتراضي بين طرفين لتلبي حاجتيهما المختلفتين، أحدهما لديه فائض يريد إقراضه مقابل الحصول على ربح فوق رأسماله، والآخر يريد أن يقترض في بداية مدة الادخار لاستعجال المنفعة باستثمار المال أو التمتع به فوراً بدل الانتظار إلى نهاية مدة الادخار، إلا أن النفع الاقتصادي العام الناجم عن عملية الائتمان الواحدة يكون عادة أوسع بكثير من النفع المباشر الضيق الذي يؤول إلى الطرفين المتعاقدين. فإذا كان المقترض قد لجأ إلى الائتمان لسد حاجة استهلاكية، كالغذاء أو السيارة مثلاً، فإن حصوله السريع على المال وإنفاقه له ينطويان على قلب رأس المال من حالة ادخار إلى حالة استثمار تولد زيادة في الطلب السلعي يقابل بزيادة في العرض من قبل المنتج، وتنعكس هذه الحركة إيجابياً مهما كانت صغيرة وجزئية على عملية الإنتاج الكلية وعلى الدخل القومي للمجتمع. وإذا كان المقترض من أصحاب

الفعاليات الإنتاجية، وكان اقتراضه من أجل القيام باستثمارات جديدة، فإن عملية الائتمان ذاتها تسهل له ذلك وتولد لدى استثمارها زيادة في الدخل القومي بنسبة تفوق نسبة الزيادة المباشرة في حجم الاستثمار العام، كما هو معروف اقتصادياً.

والحياة الاقتصادية في المجتمعات الرأسمالية لا تستقيم من دون اللجوء إلى الائتمان، ففي الولايات المتحدة، تبلغ المبيعات التي تتم بتسهيلات ائتمانية تحققها القطاعات المنتجة أو المصارف للمشترين ما يقارب 90٪ من مجمل السلع الاستهلاكية. وتصل التسهيلات التي يقدمها تجار الجملة للموزعين نحو 30٪ من مجمل المبيعات. إلا أن تبدلات حجم كتلة الائتمان في المجتمعات الرأسمالية، كثيراً ما أدت إلى زيادة حدة التقلبات في الدورات الاقتصادية، ومن ثم إلى حدوث أزمات اقتصادية ومالية. فقد أدت زيادة حركة الائتمان في أوقات معينة إلى زيادات مفرطة في الطلب على السلع والخدمات وأوجدت أوضاعاً تضخمية، وفي أوقات أخرى أدى النقص في حركة الائتمان إلى نقص في الطلب الكلي وإلى انكماش اقتصادي، وحالة من سوء استغلال الموارد المتاحة، وذلك لأن سرعة تحريك المال بوساطة الائتمان في الأوقات التي يكون فيها مستوى الطلب الكلي مرتفعاً أصلاً يزيد في الإفراط في الطلب على السلع والخدمات، والعكس بالعكس. بيد أن ذلك كله لا يمنع من أن الائتمان يترك في أغلب الأحيان أثراً إيجابياً في تمويل النشاطات الاقتصادية، وفي إيجاد أوضاع من الاستقرار الاقتصادي المقرون بنماء في الدخل. وتتوقف طبيعة الدور الذي يؤديه الائتمان في أي بلد على السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية التي تتبعها الدولة في البلد المعني عامة، وعلى سياسة الائتمان المتبعة فيه خاصةً. وتسعى السلطات المالية في الأنظمة الرأسمالية إلى توسيع منفعة الائتمان والتقليل من انعكاساته السلبية. وتتوخى عادة ـ من إحكام نظم

الائتمان وتقييدها ـ التقليل من سوء استعماله، ولجم آثاره السلبية كيلا تؤثر في استقرار النمو الاقتصادي، وكذلك تسعى دائماً إلى المحافظة على حقوق المتعاملين بالائتمان.

إن سياسة الائتمان في أي بلد تتقرر عادة من قبل السلطات المالية على وفق الحاجات الخاصة للبلاد، ولتحقيق الأهداف الاقتصادية والمالية المرغوب فيها في ضوء المعطيات القائمة والتطورات المستقبلية المرتقبة. وترتكز سياسة الائتمان في الأساس على حسن تنظيم القنوات التي تنتقل الادخارات عبرها لتمويل الحركة التجارية والاستثمارات الإنتاجية بغية الوصول إلى حالة توظيف اقتصادي أمثل لكل عناصر الإنتاج المتوافرة في البلد باستقرار خالٍ من الضغوط التضخمية أو الانكماشية. كذلك تحرص السلطات المالية على أن تكون سياستها الائتمانية مشجعة على تحويل الاستثمارات إلى قطاعات اقتصادية مرغوب في تنميتها، أو إلى مناطق جغرافية محرومة، وذلك من أجل تصحيح توازنات اقتصادية معينة أو تحقيق أهداف اجتماعية مطلوبة.

أما الدَّين العام بنوعيه الداخلي والخارجي، فإن انعكاساته الاقتصادية كثيرة ومتشعبة وتتوقف نتائجها على المعطيات الاقتصادية والمالية الغالبة في وقت الإقدام على الاستدانة وعلى المتغيرات الاقتصادية والمالية الطارئة، كما تتوقف على الطريقة التي يجري فيها الاقتراض وعلى المصدر الفعلي للتمويل، وعلى السياسات الاقتصادية والمالية التي تنتهجها الدولة لمواجهة إطفاء الدين المترتب عليها. وإن إقدام الدولة على الاقتراض الداخلي عن طريق بيع سندات عامة داخل البلاد له أثر انكماشي مباشر وآني في الدورة الاقتصادية حينما يشتري السندات الجمهور أو المؤسسات التجارية والمالية، وذلك لما ينتج من سحب سيولة نقدية من التداول مساوية لقيمة السندات المبيعة، ولانتقال هذه المبالغ إلى الدولة. أما إذا قام المصرف المركزي باقتناء هذه السندات فإن الأثر المباشر يكون عادة تضخمياً لما ينتج عنه من زيادات في الكتلة النقدية المتداولة. كذلك تجد الدول نفسها مضطرة أحياناً إلى اللجوء إلى الاقتراض الخارجي مِن خلل في ميزان

مدفوعاتها، فتطرح سندات بعملتها الوطنية أو بعملات أجنبية خارج حدودها، أو تلجأ إلى الاقتراض المباشر من الحكومات والمؤسسات المالية الأجنبية، أو تسعى للحصول على تسهيلات ائتمانية لتمويل مستورداتها من الخارج، وهذا كله يرتب عليها أعباء والتزامات تجاه العالم الخارجي كما يوجد حقوقاً للجهات الأجنبية في ناتجها القومي.

والائتمان يعدّ عنصراً عضوياً في عمليات التجارة الخارجية، فبسبب البعد الجغرافي وميل المصدّر إلى تسلم ثمن بضاعته قبل شحنها وحرصه على ضمان ذلك، وبسبب جنوح المستورد إلى عدم دفع ثمن مشترياته إلا بعد تسلمها والتأكد من مطابقتها للمواصفات، تمّ تاريخياً اللجوء إلى كتب الاعتماد وإلى «البوالص» التجارية لتفي بحاجة الطرفين معاً. وتؤدي المصارف التجارية خدمات مهمة في ضمان هذه الأوراق وإيجاد آلية العمل السهلة التي تفي بحاجات المصدّر والمستورد معاً. يضاف إلى ذلك لجوء بعض المصدرين أحياناً، بغية ترويج بضائعهم، إلى تقديم تسهيلات ائتمانية للمستورد لتمكينه من بيع البضاعة، أو جزء منها، قبل سداد ثمنها كاملاً.

وإن معظم عمليات الائتمان الداخلية والخارجية في عالم اليوم لا تتم مباشرة بين الطرفين المعنيين، بل تجري بطريقة غير مباشرة بوساطة المصارف والمؤسسات المالية المتخصصة، أي إن العمل الأساسي لهذه الأجهزة والمؤسسات هو اجتذاب مال المقرضين ووضعه في متناول المقترضين بأساليب تحفظ حقوق الأطراف المتعاملة وتخدم مصالحها وتعود في الوقت نفسه على المؤسسة بهامش ربح، مما يمكنها من الاستمرار والتوسع في عملها. وقد تنوعت هذه المؤسسات بتنوع القطاعات الاقتصادية التي توجه نشاطاتها نحوها، فهناك المصارف التجارية والمصارف الصناعية والمصارف الزراعية والمصارف العقارية ومؤسسات الادخار والتسليف وصناديق التأمين والتوفير ومؤسسات تمويل الاستهلاك وغيرها.

3ـ الائتمان في البلدان ذات النظام الاقتصادي المختلط: وإذا كان ما تقدم يلقي بعض الأضواء على أثر الائتمان في النظامين الرأسمالي والاشتراكي، فإن للبلدان ذات النظام الاقتصادي المختلط وضعاً خاصاً، وذلك لوجود قطاعين، عام وخاص يعملان فيها جنباً إلى جنب. ففي الأنظمة المختلطة غالباً ما يكون الائتمان المتعلق بالقطاع العام مقيداً بالخطة الاقتصادية، في حين يزاول القطاع الخاص نشاطاته على نحو مشابه لما يجري في البلدان الرأسمالية، وتقوم أجهزة الدولة عادة بالتوفيق بين التناقضات الناجمة عن ذلك. غير أن خصوصية عملية الائتمان في البلدان ذات الاقتصاد المختلط تتحدد بطابع النظام المصرفي القائم الذي يتحكم في الاعتمادات الممنوحة.



فيلفريدو فردريكو داماسو باريتو

(1923 - 1848)

فيلفريدو فردريكو داماسو باريتو Vilfrido Fredrigo Damaso Parito اقتصادي وعالم اجتماع إيطالي، ولد في باريس لأب من نبلاء البندقية. كان حتى عام 1858 منفياً من إيطالية بسبب نزعاته السياسية الجمهورية، وتزوج فرنسية، قضى باريتو طفولته في فرنسة، ثم أنجز دراساته العليا، وحصل على شهادة الهندسة من جامعة تورينو عام 1869، وأعد أطروحة دكتوراه في العلوم الفيزيائية موضوعها «توازن الأجسام الصلبة». عين عام 1871 مديراً لشركة سكك حديدية، ثم تولى إدارة معمل من أهم المعامل الإيطالية في عصره هو معمل «سكك الحديد الإيطالية».

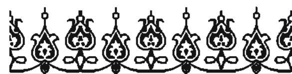
هذا التأهيل العلمي، إضافة إلى أفكار والده الجمهورية التحررية، التي كان يشاركه فيها، (حتى إنه رشح نفسه مرة للانتخابات التشريعية) يُفسران تطور أعماله.

كتب مقالات كثيرة في عدة دوريات لصالح حرية التبادل التجاري، وعين أستاذاً للاقتصاد الرياضي في جامعة لوزان عام1893، خلفاً لليون فالراس، وأدرك باريتو مغزى أعمال فالراس وأهميتها، وأسهم في تعزيز مركز مدرسة «التوازن الاقتصادي العام» التي أطلق عليها فيما بعد اسم «المدرسة الاقتصادية» أو «مدرسة لوزان» باسم الجامعة التي درسا فيها، واستمر باريتو في هذا العمل حتى عام 1911، ثم شغل كرسي علم الاجتماع في الجامعة ذاتها بدءاً من عام 1912، وبقي في سويسرة في مدينة أنغورة Angora يعنى بإكمال نظامه الاقتصادي وبناء نظامه الاجتماعي حتى وافته المنية.

يعد باريتو من أهم المنظرين الرئيسيين الذين مهدوا للفاشية، كما يعد من أشد معارضي الماركسية. وقد أرسى في مقالة له منذ 1894 أسس نظريته في توازن الأسعار الدولية، التي فصّلها في «دروس في الاقتصاد السياسي» بين العامين 1896 و1897،

وصاغ قانوناً في توزيع الدخول. وإلى جانب هذا المؤلف المهم نشر أيضاً عام 1906 كتابه «الموجز في الاقتصاد السياسي». وتجدر الإشارة إلى كتابه: «دراسة في الاقتصاد الرياضي» الذي نشر عام 1911. وفي عام 1902 نشر باريتو مؤلفاً عن «النظم الاشتراكية» يمكن أن يعد تعبيراً مبكراً أنضجه في كتاب «المطول في علم الاجتماع العام» الذي نشر عام 1916.

تعدّ أعمال باريتو التي عرفت في العالم الأنغلوسكسوني متأخراً من النظريات التي يقوم عليها الفكر الاقتصادي المعاصر، وبوجه خاص التفريق بين معاملات التصنيع، الثابتة والمتغيرة، أو تعريفه للمراتب المختلفة للمستكملات أو لقانونه في توزيع الدخول، وكان يرى أن الاقتصاد ينبغي أن يدرس وفق المعايير ذاتها التي يدرس بها علم الطبيعة، وأن جميع أشكال الحكومات ترتد في النهاية إلى حكومات أقلية أولغارشية Oligarchie، إنما تختلف الأساطير التي باسمها تُخضع هذه القلة الجماهير لطاعتها، كما تختلف الطرق التي تتكون بها هذه القلة، وصراع الطبقات نفسه لن يمنح السلطة للبروليتارية، بل للناطقين باسمها، أي أقلية ذات امتيازات، شأنها في ذلك شأن سائر الأقليات.



بيير جوزيف برودون

(1865 - 1809)

بيير جوزيف برودون Pierre Joseph Proudhon منظّر اشتراكي فرنسي ولد في مدينة بيزانسون بفرنسة في أسرة فقيرة، وقد استطاع في دراسته الأولية أن يحقق تفوقاً ملحوظاً، واضطرته الصعوبات المالية وهو في التاسعة عشرة من عمره إلى التخلي عن الدراسة الجامعية، وصار عاملاً في الطباعة. وقد أتاحت له هذه المهنة مجالاً واسعاً لتثقيف نفسه واكتساب اطّلاع واسع. قام بين سنتي 1829 و1834م بجولة في فرنسة، وأسس مع اثنين من أصدقائه مطبعة، ونشر كتاباً عام 1837م «دراسة في القواعد العامة» استحق عليه منحة من أكاديمية بيزانسون أتاحت له استكمال دراسته الجامعية في باريس. ودخل النشاط السياسي عام 1840م بمذكرته «ما الملكية؟» التي لم تسترعِ الانتباه في البداية مع تأكيده أن «الملكية هي السرقة»، وهي عبارة استخدمها بريسودي وأرفيل قبله بستين عاماً. ولم يكن برودون في أعماقه شيوعياً، بل كان يكتفي بأن يحل محل الملكية نوع من الحيازة المؤقتة، وقد أتبع مذكرته تلك مذكرة أخرى «إنذار إلى المالكين» أثارت اهتمام القضاء الذي لاحق برودون من دون أن يتوصل إلى إصدار حكم عليه (1842م).

اتصل برودون بالأوساط الاشتراكية في أورية وسرعان ما صار من أبرز قادتها، وقامت علاقات ودية بينه وبين كارل ماركس، الذي كان شاباً غير ذائع الصيت، ثم انقلبت إلى عداء عنيف. في هذه المرحلة ترك برودون مطبعته التي تدهورت أحوالها المالية، وعمل في مشروع للمواصلات النهرية، ونشر عام 1843 مؤلفاً عن «خلق النظام في البشرية»، و«نظام التناقضات الاقتصادية» أو «فلسفة البؤس» عام (1846م)، وهذا ما استدعى في العام التالي رداً لاذعاً من ماركس هو «بؤس الفلسفة».

أدى برودون في ثورة عام 1848م دوراً ثانوياً وعرضياً، ومع ذلك فقد جعلت منه هذه الثورة شخصية سياسية من الدرجة الأولى، إذ استقر في باريس، وصارت له شعبية واسعة بفضل صحيفة «ممثل الشعب»، ونجح في الانتخابات العامة، ولكنه لم يلمع في الجمعية التشريعية لأن اقتراحه فرض تأميم جزئي على الإيجارات ورأس المال لم ينل إلا تأييد صوته. وانساق برودون مدة وجيزة مع تصريحات الأمير لويس نابليون عن الديمقراطية، ولم يلبث أن انقلب عليه، وجنت عليه مقالاته في صحيفته الجديدة «الشعب» فأغلقت أكثر من مرة، واضطر إلى تغيير اسمها أيضاً، وهذا ما أدى إلى الحكم عليه بالسجن ثلاث سنوات عام 1849م. أسس بعد ذلك «مصرف الشعب» الذي كان يفترض أن يعمل من دون رؤوس أموال عن طريق التبادل البسيط، ولم يتيسر لتجربته أن تؤتي ثمارها، ولم يحل هذا بينه وبين الزواج في العام 1849م نفسه من عاملة شابة باريسية، ولا أن ينشر في العام نفسه «اعترافات ثوري» وهو مؤلف يسرد فيه الأحداث التي شهدتها فرنسة، واتخذ مواقف مناوئة للوحدة الإيطالية والثورة البولندية، وبعد ذلك بثلاث سنوات نشر مؤلفاً هو «الفكرة العامة للثورة في القرن العشرين» يقدم فيه نظرة عامة شاملة عن مفهوماته السياسية والاقتصادية.

إنَّ انقلاب 4 كانون الأول عام 1851م الذي أعلن فيه نابليون نفسه امبراطوراً على فرنسة لم يفاجئ برودون، وبقي يراوده الأمل، مدة من الزمن، أن يتمكن من توجيهه لصالح «الثورة المحتومة» وسرعان ما انضم إلى المعارضة، وبعد سنوات موسومة بانتشار الكوليرا، وموت بناته وإصابته باضطرابات صحية جعلته في وضع عاجز عن «العمل والتفكير والكتابة»، نشر عام 1857م مؤلفاً عن «العدالة في الثورة وفي الكنيسة» وهو كتاب غير مألوف، تجتمع فيه كل مزايا برودون وعيوبه، ويتناول جميع المجالات: الاقتصاد والسياسة والفلسفة والتاريخ والأدب والقانون، وتسبب له

هذا المؤلف بحكم جديد بالسجن لثلاث سنوات، آثر برودون أن يعيش في المنفى في بلجيكة لتفاديها.

عمل برودون بعناء وعناد للتحرر من البؤس وإطعام أولاده، فضاعف ما ينشره من الكتب والمنشورات، وبعضها مثل «الحرب والسلم» (عام 1861م) أثار ردود فعل انفعالية، وقد أُسيء فهم إحدى مقالاته، وثارت عليه الصحافة والرأي العام البلجيكيان، مما اضطره إلى العودة إلى باريس عام 1862م حيث نشر في العام التالي «عن المبدأ الاتحادي»، وهو مؤلف سيء التركيب والصياغة، وإن كان ذا أهمية أساسية لفهم تطور تفكيره. وتدهورت حالته الصحية نتيجة العمل المفرط الذي فرضه على نفسه، وأنجز عام 1865م مؤلفه «القدرة السياسية للطبقة العاملة»، ومات في العام نفسه مخلفاً عدة مؤلفات نشرت بعد وفاته منها: «نظرية الملكية» و«رسائل وكراسات»، وهي تعد وثائق لتتبع تطور شخصية بهذا الغنى وهذا التعقيد.

يعدّ برودون كاتباً أصيلاً، يعنى بالأسلوب، وتفكيره جدلي تكون بقراءة هيغل، واغتنى بمعارف اكتسبها من مطالعاته الشخصية. وهو من جهة أخرى سياسي واقتصادي وأخلاقي، مولع بالعدالة والحرية والمساواة، وهكذا فإنه كان يرى:

- حقَّ جميع الناس في العمل، لا تكفيراً عن خطيئة أصلية، بل ممارسة للذكاء والحرية.

- المساواة في ذكاء الأفراد، ومن ثم ضرورة تسوية شؤون الحياة في جميع المجالات، فالإنجيل أرسى مبدأ المساواة أمام الإله، والقرنان السابع عشر والثامن عشر فتحا أبواب المساواة أمام المعرفة، وثورة 1789م أقامت المساواة أمام القانون، وينبغي الآن الحصول على المساواة الاقتصادية.

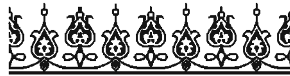
وبرودون مولع بالحرية يكافح الإكراه في جميع صوره:

أ ـ مكافحة الكنيسة (الإكراه الروحي) التي تؤجل تحرير الإنسان إلى عالم آخر.

ب ـ مكافحة رأس المال (الإكراه المادي) الذي يتيح بسط السيطرة على الجماهير.

ج– مكافحة الدولة (الإكراه السياسي)، وزوال الدولة في نظره هو النتيجة المنطقية للثورة، عندئذٍ يمكن أن يقوم مجتمع أفضل، مجتمع اقتصادي يقوم على العقد فقط، ويبدو أن برودون لم يدرك جيداً المسألة الحديثة للبروليتارية، فكان يحلم باتحاد من المالكين الصغار يتبادلون فيما بينهم عن طريق مصرف الشعب. والنظام الأخلاقي والسياسي والاقتصادي يجد أساسه لدى برودون في نوع من الحدس المباشر للوجدان، يحس كل فرد عن طريقه بأنه متضامن مع الجميع ومرتبط بالمجتمع الذي لا أثر له إلا تنمية الحرية الفردية وتفتيحها.

وهو من دعاة «الفوضوية» وكانت نظرياته أساساً لنظريات فوضوية كثيرة، وبعض أفكاره ترددت شعارات في حركات التمرد الطلابية في فرنسة عام 1968م.



المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم **1328** لسنة **2002**م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية:

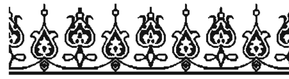
1) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية .
2) وحدة الدراسات الإيرانية .
3) وحدة الدراسات التركية والعثمانية .
4) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .
5) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية .
6) وحدة دراسات الشرق الأقصى .
7) وحدة دراسات الفنون والتراث.
8) وحدة دراسات تركستان الشرقية - شينجيانج

- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .

- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة .
- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها .



فهرس المحتويات



نهاية الجزء الثاني



يتبع.. الجزء الثالث



